بیندیشید و ثروتمند شوید

ناپلئون هیل

مهدی قراچه داغی

کاری از تیم تحقیقاتی حس ناب

www.Hessenaab.ir



پیشگفتار

بیندیشید و ثروتمند شوید از جمله مفیدترین و نافذترین کتابهای زمانه ی ماست که راه دست یابی به موفقیت را نشان داده است .موفقیت در کسب مال و ثروت و رسیدن به تعالی روحی و روانی که این یکی با پول قابل اندازه گیری نیست .

تاکنون نظیر این کتاب نوشته نشده است و شاید هم بتوان گفت که نوشته نخواهد شد . با الهام از اندرو کارنگی که سالهاپیش رمز موفقیت خود را برای ناپلئون هیل شرح داد این کتاب به رشته تحریر درآمد . کارنگی نه تنها شخصا یک میلیاردر بود بلکه با افشای رمز ثروتمند شدن خود به میلیونر شدن بسیاری کمک کرد . سوای کارنگی حدود 500 نفر از اغنیای جهان رمز موفقیت خود را با ناپلئون هیل در میان گذاشتند . ناپلئون هیل عمری را به تحقیق و بررسی گذراند تا پیام اشخاص موفق را به گوش دیگران برساند . هزاران نفر فلسفه مشهور این کتاب را برای رسیدن به غنا و ثروت در خدمت گرفتند . رمز موفقیت به شکلی که در کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید آمده زمان و مکان نمیشناسد . اعتبارش همیشگی است . در تازه ترین چاپی که از این کتاب می خوانید , فلسفه و فرمول های اسباب موفقیت برای همه کسانی که خواهان ثروت هستند و برای همه کسانی که به غنای روحی و روانی راغب هستند تشریح شده است .

بیندیشید و ثروتمند شوید کتابی راهنماست که چگونگی دستیابی به هدف را توضیح می دهد . کتابی خودیار است . در این کتاب با اعجاز هدایت خویشتن , برنامه ریزی سازمان یافته , تلقین به خود , نقش همکاران و تحلیل خویشتن و سرانجام برنامه برای ارائه خدمات شخصی , باتوجه به تجربه ی مردان نامی که با استعانت از توصیه های این کتاب به ثروت و مکنت رسیده اند آشنا می شوید.

توجه داشته باشید که توانگری تنها با معیار پوب قابل اندازه گیری نیست .

دوستی های ادامه دار , مناسبات خانوادگی موزون و احساس درک همدلانه میان همکاران نعمت بزرگی است که اسباب آرامش ذهن می شود و جز به وسیله ارزشهای معنوی و روانی قابل اندازه گیری نیست

فلسفه مندرج در این کتاب شما را برای رسیدن به این معنویات آماده می سازد . تنها کسانی می توانند به این مهم برسند که از آمادگی کافی برخوردار باشند .

آماده باشید . استفاه از فلسفه بیندیشید و ثروتمند شوید زندگی شما را متحول می سازد . نه تنها از فشارهای روانی و مشقات زندگی شما می کاهد , بلکه شما را برای دستیابی به تنعم و انباشت ثروت آماده می سازد .

سخنی با خوانندگان

در هریک از فصول این کتاب به رمز ثروتمند شدن کسانی اشاره شده است که من سالها , به دقت تمام با گفتگو و مصاحبه زندگیشان را تحلیل کردم .

این راز را اندرو کارنگی بیش از نیم قرن پیش برایم باز گفت . اندرو کارنگی , این مرد دوست داشتنی اسکاتلندی , موضوع را وقتی پسر بچه ای بیش نبودم به ذهنم سرازیر ساخت . آنگاه روی صندلی اش نشست , از روی مهر چشمکی زد و منتظر ماند تا بداند آیا جان کلامش را درک کرده ام . آیا مغزی آنقدر رشد یافته دارم که توصیه اورا به عمل درآورم .

وقتی مطمئن شد که نقطه نظر او را درک کرده ام , پیشنهاد کرد که 20 سال و حتی بیشتر , کلامش را به گوش جهانیان و به گوش مردان و زنانی برسانم که بدون آن شاید در زمره ی ناکامها قرار می گرفتند . پیشنهاد او را پذیرفتم و با همکاری کارنگی تا بر این قول ایستاده ام .

در این کتاب رمز موفقیتی را می خوانید که هزاران نفر در زمینه های مختلف زندگی از آن به گونه ای موثر استفاده کرده اند . آقای کارنگی معتقد بود که فرمول اعجازی که او را به سعادت و ثروت برساند باید به اطلاع کسانی که فرصت آن را ندارند تا خود در زمینه کسب معیشت بررسی کنند رسانیده شود . آقای کارنگی اظهار امیدواری کرد که بتوانم درستی عقاید او را به استناد تجربه ی زنان و مردان موفقی که با آنها گفت و گو کردم آزمون کنم . او معتقد بود که این فرمول را باید در تمام مدارس و دانشگاهها تدریس کرد . می گفت اگر بتوان این موضوع را به درستی آموزش داد انقلابی عظیم در نظام آموزشی ما ایجاد می شود , او معتقد بود که می توان سالهای تحصیل در مدارس را به نصف آنچه امروز دارد کاهش داد .

در فصل (ایمان) با سرگذشت حیرت انگیز شرکت معظم فولاد آمریکا آشنا می شوید. تمام موفقیت این شرکت به دست مرد جوانی حاصل شد که کارنگی به توسط او ثابت کرد هرکس آمادگی لازم راداشته باشد می تواند از مزایای آن بهره مند شود.

استفاده از رمز موفقیت اندرو کارنگی به چارلز شواب امکان داد که به پیروزی عظیمی دست یابد . استفاده از این فرمول 600 میلیون دلار ثروت به روی هم انباشت .

این واقعیتها که تقریبا همه کسانی که کارنگی را می شناسند با آن آشنا هستند , به شما می آموزند که با خواندن این کتاب چه نصیب شما می شود و این البته به شرطی است که بدانید چه می خواهید و در پی چه هستید .

رمز سعادت مورد اشاره به هزاران زن و مردی که از آن برای سود شخصی به همان شکل که کارنگی می خواست استفاده کردند انتقال داده شد . خیلیها از آن بهره ها برده اند.

بسیاری به ثروت رسیده اند , بسیاری دیگر از آن برای ایجاد هماهنگی در زندگی خانوادگی استفاده کردند . یک روحانی از آن چنان استفاده موثر کرد که به درآمد کلان رسید .

آرتور ناش , خیاط اهل سینسینانی توانست با استفاده از فرمول موفقیت پیشنهادی آقای کارنگی حرفه اش را متحول سازد . او از موسسه ای ورشکسته سازمانی موفق ساخت و به صاحبان شرکت سودی کلان نصیب کرد . امروزه با آنکه آقای ناش وجود ندارد موفقیت سازمان او همچنان تضمین شده است . تجربه او به تفصیل در روزنامه ها و مجلات به بحث گذاشته شد و درباره اش قلمفرسایی کردند .

استوارت آستین وایر , اهل دالاس تگزاس از جمله کسانی بود که از فرمول پیشنهادی کارنگی استفاده کرد . او برای این مهم آمادگی داشت , آنقدر آماده بود که دست از کار کشید و به تحصیل در رشته حقوق روی آورد . آیا او موفق شد ؟ داستان زندگی او را نیز برایتان شرح می دهیم .

در دانشگاه لاسال , وقتی در سمت مدیر تبلیغات کار میکردم با کمال مسرت دیدم که چگونه آقای چاپلین با استفاده موثر از فرمول موفقیت کارنگی , دانشگاه لاسال را به یکی از دانشگاههای بزرگ و معتبر کشور تبدیل نمود .

رمز مورد اشاره بیش از یکصد بار در صفحات این کتاب مورد استفاده قرار گرفته است . اسم خاصی برای آن انتخاب نکرده ایم زیرا به نظر می رسد وقتی با آن سربسته برخورد می کنیم کاربرد بیشتری پیدا میکند . تنها مترصدان آن و کسانی که از آمادگی لازم بهره مند باشند میتوانند از آن استفاده کنند . به همین دلیل بود که آقای کارنگی مرا با مفهوم آن آشنا ساخت , اما برای این فرمول نامی را درنظر نگرفت .

اگر شما آمادگی استفاده از آن را دارید تقریبا در هر فصل یکبار رمز پیشنهادی ما را درک خواهید کرد . هرکس به سبک و طرز خود پس از رسیدن به آمادیگ لازم ازین فرمول استفاده میکند .

اگر شما تاکنون مایوس شده اید , اگر تاکنون تحت تاثیر مشکلی روح و روانتان را آزار داده اید , اگر سعی کرده اید و شکست خورده اید , اگر بیمار و معلول بوده اید , استفاده از فرمول کارنگی دقیقا همان چیزی است که باید آن را درک کنید و از آن در زندگی خود استفاده نمایید .

پرزیدنت ویلسون در جنگ نخست جهانی از این رمز استفاده فراوان کرد . او جزییات رمز موفقیت را به فرد فرد سربازانش در جنگ انتقال داد و آن را قبل از اعزام سربازان به جبهه به شکلی موثر به آنان آموزش داد . پرزیدنت ویلسون به من گفت که به کمک این فرمول توانستیم بخش مهمی از هزینه های جنگی را تامین کنیم .

یکی از ویژگیهای این رمز این است که وقتی کسی به آن احاطه پیدا میکند و آن را به کار می گیرد خود را در مسیر رسیدن به موفقیت بی اراده در حرکت می بیند. اگر به این گفته شک دارید اسامی کسانی را که از این فرمول استفاده کرده اند مطالعه کنید.

توجه داشته باشید که هرگز بدون زحمت و در ازای هیچ چیزی عاید نمی شود . برای رسیدن به موفقیت باید بهای آن را بپردازید , هرچند این هزینه در مقایسه با آنچه به دست می آورید بس ناچیز است اما کسانی که به راستی خواستار آن نباشند در ازای هیچ مبلغی نمیتوانند به آن دست یابند . این فرمول با پول قابل خرید نیست . زیرا این فرمول از دو بخش تشکیل میشود , بخش اول را کسانی که آمادگی داشتنش را دارند از پیش تصاحب کرده اند .

رمز موفقیت مورد اشاره به همه کسانی که برای آن آمادگی داشته باشند خدمت می کند . ارتباطی به آموزش رسمی ندارد . مدتها قبل از تولد من ,توماس ادیسون از این رمز به طرزی عالی استفاده کرد و به بزرگترین مخترع جهان تبدیل شد . فراموش نکنید که توماس ادیسون بیش از سه ماه به مدرسه نرفت .

این رمز به ادوین بارنس انتقال یافت . او همکار تجاری آقای ادیسون بود و چنان موثر از این رمز استفاده کرد که با آنکه در آن زمان سالی بیش از 12000 دلار درآمد نداشت توانست ثروت کلانی بیندوزد و در جوانی خود را بازنشسته کند. ماجرای زندگی اورا در فصل نخست کتاب درج کرده ایم . باید بدانید که رسیدن به ثروت دور از دسترس

شما نیست . میتوانید آنچه را که می خواهید به دست آورید . ثروت , شهرت , شناخت و خوشبختی می تواند از آن هم کسانی باشد که با عزمی راسخ تصمیم گرفته اند به آن دست یابند .

ممکن است بپرسید که اینها را از کجا می دانم . وقتی که این کتاب را تمام می کندی به جواب این سوال پی میبرید . شاید هم در همان فصل نخست و شاید هم در آخرین صفحه کتاب جواب خود را بیابید .

در 20 سالیکه به درخواست کارنگی پژوهش می کردم , زندگی صدها مرد نامی را تحلیل نمودم . بسیاری از آنها اذعان داشتند که موفقیت های خود را مدیون رمز موفقیت کارنگی هستند . هرگز کسی را نیافتم که ملهم از این رمز بود و موفق نشد . هرگز کسی را نیافتم بی آنکه به این رمز تجهیز باشد به موفقیت برسد .

من در بررسیهایم به این نتیجه رسیدم که این رمز را با آموزشهای رسمی و کلاسیک پیدا نمی کنیم .

راستی آموزش چیست ؟ این سوال به طور مفصل پاسخ داده شده است.

در حالی که این کتاب را میخوانید رمز مورد اشاره من از درون کلمات بیرون می آید . اما این زمانی اتفاق می افتد که شما آمادگی آن را داشته باشید . وقتی به آمادگی برسید آن را می یابید . مهم نیست که فصل اول یا فصل آخر کدام را می خوانید .در این هنگام لحظه ای مکث کنید . رمز موفقیت را در آغوش بکشید و بدانید که یکی از ارزشمند ترین داراییهای شماست .

هنگام مطالعه کتاب به نکته دیگری توجه داشته باشید و آن اینکه ما به حقایق اشاره کرده ایم , جایی برای افسانه نیست . همه ی کسانی که از آمادگی لازم برخوردار باشند میدانند که چگونه از آن به سود خود استفاده کنند . این اشخاص از انگیزه لازم برای شروع کار خود برخوردار خواهند بود .

و سرانجام , قبل از خواندن مطالب کتاب بدانید که شروع همه ی موفقیت ها و همه ی ثروتهای به دست آمده , یک ایده آل بوده است . اگر برای این رمز , آماده باشید پیشاپیش یک دوم را دارید , نیمی از راه موفقیت را پیموده اید . بنابراین نیمه دیگر را به محض آنکه به ذهن شما برسد درک خواهید کرد .

فصل 1

اندیشه ثروت است

***مردی که با اندیشه با توماس ادیسون شریک شد.**

به راستی که اندیشه ثروت و دارایی است ; دارایی قدرتمندی که وقتی با هدف مشخص , عزم راسخ و اشتیاق سوزان ترکیب می شود , راه رسیدن به ثروت و سایر داراییها را به روی شما میگشاید .

در چند سال به ادوین بارنس ثابت شد که انسان میتواند با اندیشیدن ثروتمند شود. کشف او بی مقدمه و ناگهانی حاصل نشد . بارنس اندک اندک به این آگاهی رسید. شروع این فراست اشتیاقی سوزان در او بود که میخواست شریک تجاری ادیسون کبیر شود .

یکی از ویژگیهای بزرگ اشتیاق بارنس این بود که او هدفی مشخص و قطعی داشت. او خیلی ساده میخواست با ادیسون , اما نه برای او , کارکند . ماجرای رسیدن او را به هدفش دقیقا بخوانید . مسلما اصول منتهی به غنا و ثروت را بهتر درک می کنید.

وقتی این اشتیاق و یا این اندیشه به ذهنش رسید هرگز در شرایطی نبود که نسبت به آن کاری صورت دهد . او دو مشکل بر سرراه خود داشت , نخست آنکه ادیسون را نمیشناخت و دوم آنکه به قدر کافی پول نداشت که با قطار به شهر ارنج نیوجرسی برود.

این مشکلات کافی بودند که بسیاری از اشخاص را دلسرد کند و از صرافت بیندازد , اما اشتیاق بارنس هرگز عادی نبود.

***مخترع بزرگ و بی پول خانه به دوش**

او در آزمایشگاه ادیسون خود را به مخترع بزرگ معرفی کرد . گفت آمده تا با او روابط تجاری داشته باشد . آقای ادیسون سالها بعد , از نخستین جلسه ای که با آقای بارنس داشت سخن گفت :

«روبروی من ایستاد . مانند بی پولهای معمولی بود اما در چهره اش حالتی بود که از روی آن میخواندی مصمم است به آنچه برای آن به نزد من آمده است برسد . من به استناد سالها تجربه با اشخاص می دانستم وقتی کسی عمیقا میخواهد به خواسته خود برسد مطمئنا به هدفش دست می یابد . من به او فرصت آنچه را که

می خواست دادم .زیرا در چهره اش خواندم که مصمم است تا برای رسیدن به موفقیت تلاش کند و حوادث بعدی نشان داد که هرگز اشتباه نکرده بودم .»

این ظاهر مرد جوان نبود که او را در دفتر ادیسون به برداشتن قدم نخست امکان داد زیرا وضع ظاهر او قطعا در جهت مخالف او بود . آنچه این مرد را در قدم نخست موفق ساخت اندیشه ای بود که در سر داشت .

بارنس در همان جلسه نخست با ادیسون شریک نشد. ادیسون به او فرصتی داد که در ازای مبلغی ناچیز در دفترش کار کند.

ماهها به همین وضع گذشت . ظاهرا هیچ اتفاقی که بارنس را به هدفش نزدیکتر کند روی نداد . اما در ذهن او اتفاق مهمی در جریان بود .آتش اشتیاق شراکت با آقای ادیسون هر لحظه در وجود او شعله های سرکش تری میگرفت . روانشناسان به درستی گفته اند که وقتی کسی به واقع برای چیزی آماده میشود به آن میرسد. بارنس برای بستن پیمان شراکت با ادیسون آماده بود و از آن گذشته مصمم بود این موقعیت را تا زمانی که به خواسته اش نرسیده حفظ کند.

او هرگز به خود نگفت «خوب چه فایده ای دارد , شاید بهتر باشد نظرم را تغییر دهم و کار فروشندگی را انتخاب کنم .» به جای این جمله او به خود گفت «من به اینجا آمه ام تا با ادیسون شریک شوم و اگر تا آخر عمرم طول بکشد باید به این هدفم برسم » . او به راستی برای رسیدن به این خواسته خود پافشاری کرد . به درستی که اگر انسانها پای عقیده خود باستند و به هدف خود بچسبند و آنقدر مداومت کنند تا خواسته آنها به وسواسی دایمی مبدل گردد چه اتفاقها که نمی افتد .

شاید بارنس جوان در آن زمان این را نمیدانست . اما عزم راسخ او وپافشاری و ابرامی که برای رسیدن به این مهم داشت کافی بود تا او را در برابر همه ی شداید و مشکلات , مقاوم و استوار نگهدارد تا به فرصت مناسبی که مترصد آن بود برسد .

*فرصت در جامه ی مبدل

و سرنجام چون فرصت از راه رسید در جامه ی مبدل بود و از مسیری خلاف آنچه بارنس پیش بینی کرده بود آمد و بدانید که این یکی از ترفندهای فرصت است . فرصت پشت در حیاط خلوت شما کمین میکند , گاه به صورت بدبیاری ظاهر میشود گاه شکل شکست موقتی میگیرد . به همین دلیل است که خیلیها نمیتوانند فرصت مناسب را تمیز دهند.

آقای ادیسون دستگاه جدیدی اختراع کرده بود . آن روزها به این وسیله «ماشین دیکته ادیسون» میگفتند . فروشندگان ادیسون به این دستگاه بی علاقه بودند و می گفتند که به این سادگی نمیتوانند آن را بفروشند . اما بارنس در این دستگاه جدید فرصتی ناسب یافت . جز بارنس و خود مخترع کسی نسبت به این دستگاه نظر خوش نداشت .

بارنس میدانست که میتواند این دستگاه جدید را بفروشد . او موضوع را با ادیسون در میان گذاشت و بی درنگ این فرصت به او داده شد . بارنس دستگاه را فروخت و در واقع او جنان فروش موفقیت آمیزی کرد که ادیسون با او قراردادی امضا کرد و فروش این محصول را در تمام کشور به او واگذار کرد . با این قرارداد بارنس به ثروت رسید , اما سوای ثروت به چیزی به مراتب فراتر دست یافت . او ثابت کرد که میتوان اندیشید و ثروتمند شد .

اینکه اشتیاق اولی بارنس برای رسیدن به هدفش چه مبلغی برای او به ارمغان آورد مطلبی استک ه از آن بی اطلاعم . شاید بارنس دو یا سه میلیون دلار به جیب زد اما این دارایی در مقایسه با دانش به مراتب بزرگتری که او به آن رسید قابل مقایسه نیست و دانش او این بود «میتوان با استفاده از اصول مشخص و شناخته شده انگیزیه ناملموس اندیشه را به ثروت مادی تبدیل کرد .»

بارنس عملا با اندیشیدن شریک ادیسون کبیر شد . او با اندیشیدن به موفقیتی بزرگ دست یافت. او در شروع تنها این را میدانست که چه میخواهد. او عزمی راسخ داشت که به او امکان داد تا زمان دستیابی به هدف روی پا ی خود بایستد.

***در فاصله 90 سانتیمتری طلا**

یکی از علل عمده شکست و ناکامی این است که در برخورد با مشکلات موقتی متوقف میشویم و دست از تلاش برمیداریم . هرکسی را که بگویید این را زمانی تجربه کرده است.

در روزگاری که همه در اندیشه طلا بودند یکی از عموهای داربی گرفتار «تب طلا» شد. راهی غرب شد تا با حفاری زمین به ثروت برسد . او هرگز نشنیده بود که در مغز انسان طلایی به مراتب بیش از آنکه او از زمین بیرون بیاورد وجود دارد. او با اخذ اجازه نامه با بیل و کلنگ سرگرم کار شد.

بعد از هفته ها کار طاقت فرسا به کلوخه های براق طلا رسید . اکنون به وسیله ای نیاز داشت که این کلوخه ها را از دل خاک بیرون بکشد . بی آنکه کسی متوجه شود

روی معدن را پوشانید و عازم شهر ویلیامزبرگ در ایالت مریلند شد تا موضوع را برای بستگان و بخری از همسایگان بازگو کند . آنها دور هم جمع شدند و پول خرید دستگاه حفاری را تدارک دیدند, آن را خریدند و به محل معدن طلا بردند. عمو و داربی سرگرم کار شدند.

نخستین کامیون کلوخه ها را به کوره ذوب و استخراج طلا فرستادند. معلوم شد که یکی از غنی ترین معادن کلورادو را یافته اند. حمل چند کامیون کمویش بیشتر میشد تلوخه طلا کافی بود تا همه ی بدهی های آنها را پاک کند و نوبت به سود کلان برسد . مته های حفاری زمین را میشکافتند . امید داربی و عمویش بیشتر میشد تا اینکه اتفاقی افتاد . رگه های طلا بی مقدمه ناپدید شدند . آنها به پایان رنگین کمان رسیده بودند. از معدن طلا دیگر اثری نبود. به کندن زمین ادامه دادند , مایوسانه میخواستند رگه طلا را از نو بیابند , اما موفق نشدند.

سرانجام تصمیم گرفتند که دست از کار بکشند.

دستگاه حفاری را به چند صد دلار فروختند و با قطار به دیارشان برگشتند . کسی که دستگاه خریده بود از یک مهندس معدن خواست تا به معدن نگاهی بیاندازد و برای او محاسبه کوچکی انجام دهد . مهندس مزبور نظر داد که پروژه حفاری معدن از آن جهت شکست خورده که صاحبان آن با کار معدن و اصول حاکم بر آن آگاه نبودند. مساحی انی مهندس نشان داد که رگه طلا در فاصله 90 سانتی متری از محلی که خانواده داربی کارشان را متوقف کرده بودند از نو پدیدار خواهد شد و دقیقا این اتفاق افتاد . کسی که دستگاه حفاری را خریده بود میلیونها دلار ثروت انباشت کرد . او به حقیقت مهمی توجه کرده بود و آن این که قبل از تسلیم شدن و دست از کار کشیدن باید با متخصص به مشورت نشست .

***«هرگز به گفته دیگران دست از کار نمیکشم »**

داربی مدتها بعد , جبران زیان خود را کرد . او به ثروتی بیش از اینها دست یافت و این زمانی بود که او به کشفی بزرگ نایل آمد. او فهمید که اشتیاق می تواند به طلا تبدیل شود . آقای داربی به کار فروش بیمه عمر مشغول شد.

آقای داربی که میدانست به دلیل آنکه در 90 سانتیمتری طلا کارش رهاکرده و سود کلانی را از دست داده است با خود گفت «من در فاصله 90 سانتیمتری طلا متوقف شدم . اما ازین به بعد , وقتی به اشخاص رجوع میکنم و از آنها جواب «نه» میگیرم تسلیم نمیشوم.»

داربی در شمار معدود کسانی قرار گرفت که سالانه بیش از یک میلیون دلار بیمه عمر میفروشند . او پیروزی خود را مدیون شکستی میداند که در کار استخراج از معدن طلا متحمل شد . او میداند که قبل از موفقیت باید شکستهای موقتی را پذیرفت . وقتی سایه های شکست از راه میرسند , ساده ترین و به ظاهر منطقی ترین اقدام دست کشیدن از فعالیت است و این اقدامی است که اغلب می کنند. بیش از 500 نفر , از موفق ترین افراد مملکت در مصاحبه با من گفته اند که بزرگترین موفقیت آنها یک قدم فراتر از جایی که شکست خورده بودند نصیبشان شده است. تو گویی شکست به عمد در یک قدمی موفقیت چهره مینماید.

***درس 50 سنتی از مداومت**

کمی پس از آنکه آقای داربی از دانشگاه مردان سخت کوش به اخذ مدرک نایل آمد و تصمیم گرفت که از تجربه خود در کار معدن استفاده کند , دریافت که «نه» گفتن لزوما به معنای نه نیست .

بعد از ظهر یکی از روزها به عمویش کمک میکرد تا در یک آسیاب قدیمی گندم آرد کند . عمویش مزرعه بزرگی داشت که در آ« تعدادی زارع بومی زندگی میکردند . بی سروصدا در باز شد و دختر بچه بومی کم سالی به درون آمد , دختر یکی از مستاجرها بود; دخترک نزدیک در نشست .

عمو سرش را بلند کرد , دخترک را دید , با صدایی خشن از او پرسید «چه میخواهی؟»

کودک جواب داد «مادرم گفت 50 سنت از شما بگیرم و برایش ببرم .»

عمو جواب داد« ندارم , زود برگرد به خانه ات .»

کودک جواب داد «چشم قربان» اما از جای خود تکان نخورد .

عمو به کار خود ادامه داد. آنقدر سرگرم بود که متوجه نشد کودک سرجای خود ایستاده . وقتی سرش را بلند کرد , کودک را دید که سرجای خود ایستاده است . بر سرش فریاد کشید که « مگر نگفتم برو خانه . زود باش , وگرنه خدمتت میرسم .»

دخترک گفت «چشم قربان .» اما از سر جای خود تکان نخورد.

عمو کیسه گندمی را که میخواست محتویات آن را به حفره آسیاب بریزد روی زمین گذاشت . ترکه ای را برداشت و آن را تهدید کنان به دخترک نشان داد. منظور او این بود که اگر نرود به دردسر خواهد افتاد.

داربی نفسش را حبس کرده بود , مطمئن بود که شاهد صحنه ناخوشایندی خواهد بود . میدانست که عمویش تند و عصبانی است .

قتی به محلی که کودک ایستاده بود رسید , دخترک قدمی به جلو گذاشت و در چشمان او نگاه کرد و در حالی که صدایش میلرزید با فریادی بلند گفت « مادرم 50 سنت را میخواهد.» عمو ایستاد . دقیقه ای به دختر نگاه کرد , بعد ترکه را روی زمین گذاشت , دست در جیب کرد و یک سکه 50 سنتی به دخترک داد .

کودک پول را گرفت و عقب عقب , در حالی که همچنان در چشمان مردی که او را شکست داده بود نگاه میکرد به سمت در رفت. وقتی دخترک کم سال آسیاب را ترک کرد , عمو روی جعبه نشست و از پنجره مدتی بیش از 10 دقیقه به فضای بیرون خیره شد.

آقای داربی نیز به موضوعی فکر میکرد. این نخستین بار بود که میدید کودکی بومی به لطف اراده خود میتواند سفیدپوست بالغی را شکست دهد. چگونه به این مهم نایل شده بود ؟ چه اتفاقی افتاد که عمویش چون بره ای رام شد؟ چه قدرتی بود که این کودک برای تسلط به شرایط از آن استفاده کرد؟ این سوالات و سوالاتی از این قبیل به ذهن داربی خطور کرد , اما او سالها بعد جواب آن را یافت. در این هنگام بود که او این ماجرا بار برایم تعریف کرد.

شاید عجیب باشد من این داستان را در همان آسیاب قدیمی از او شنیدم.ما دقیقا همانجایی نشسته بودیم که عمو ترکه را برداشته بود.

***قدرت عجیب یک کودک**

در حالی که در آن آسیاب قدیمی غبار گرفته ایستاده بودیم آقای داربی ماجرای این پیروزی غیرمتعارف را برایم تعریف کرد و پرسید «نظرتان چیست ؟ این کودک از چه قدرت عجیبی استفاده کرد که عموی مرا با همه هیبتش شکست داد؟»

پاسخ به این سوال را در اصول مندرج در این کتاب می یابید. جوابی کامل به آن داده ام. با توجه به مطالب کتاب میتوانید آن را به راحتی درک کنید و از نیرویی که آن کودک به طور تصادفی از آن استفاده کرد , در زندگی خود استفاده کنید.

اگر به قدر کافی دقت کنید نیروی عجیبی را که کودک را نجات داد احساس میکنید. در فصل آینده اشاره ای به این نیرو کرده ام . در جای دیگری از این کتاب به مطالبی برمیخورید که میتوانید به کمک آن به سود خود کاری صورت دهید. اطلاع از این توانمندی ممکن است به شکلی ساده متجلی شود , میتواند به شکل یک برنامه یا یک هدف باشد. ممکن است شما را مجبود کند که به تجارب گذشته و به شکستها و ناکامیهایی که داشته اید رجوع کنید. از آنها درس بیاموزید که به کمک آن بتوانید شکست گذشته را جبران کنید.

پس از آنکه من با آقای داربی از نیرویی که آن کودک از آن استفاده کرد حرف زدم او به سرعت تجربه 30 ساله ی خود را به عنوان یک فروشنده اوراق بیمه مورد بازرسی قرار داد و صادقانه تصدیق کرد که موفقیت او در این زمینه تا حدود زیادی بستگی به درسی داشت که او از آن کودک آموخت .

آقای داربی گفت «هربار مشکلی پیشامد میکرد , هربار مشتری به خرید اوراق بیمه از من رضایت نمیداد , آن کودک را در برابر چشمانم میدیدم. چشمان براقش را میدیدم و به خود میگفتم هر طور شده باید این فروش را انجام دهم. درواقع من بیشترین فروش خود را زمانی کردم که خریداران بالقوه به من جواب نه میدادند.»

او به یاد اشتباهی بود که در فاصله 90 سانتیمتری طلا مرتکب شده بود. او میگفت « این تجربه لطف خداوند در جامه ی مبدل بود. ا آن حادثه آموختم که باید به جد و جهد خود ادامه دهم. مهم نیست که این تلاش تا چه اندازه سخت و طاقت فرسا بود. این درسی بود که من قبل از موفقیت در هر کاری به آن احتیاج داشتم.»

ماجرای آقای داربی و عموی او , کودک و معدن طلا , را بدون شک صدها نفر که زندگی خود را از فروش اوراق بیمه میگذرانند میخوانند. توصیه من به همه این اشخاص این است که از من بپذیرند که اگر آقای داربی توانسته به یک فروشنده یک میلیون دلاری در سال تبدیل شود , به سبب تجربه او در گذشته بوده است.

تجربه آقای داربی بسیار عادی و به قدر کافی ساده بود و با این حال مقصد زندگی او را مشخص ساخت. آقای داربی به یمن این تجربه بزرگ ثروتی عظیم انباشت کرد . اما درباره ی کسی که نه وقت دارد و نه تمایلی به مطالعه شکستها چه میتوان گفت ؟ او چگونه میتواند موفق شود؟ او چگونه باید هنر تبدیل شکست به پله های منتهی به پیروزی را بیاموزد؟ این کتاب را برای این عده نوشته ام.

***نظریه درست تنها چیزی است که به آن نیاز دارید**

برای پاسخ به این گروه باید درباره ی 13 اصل مهم بحث کنم . اما هنگام مطالعه این کتاب توجه داشته باشید , سوالی که احتمالا شما در جستجوی آن هستید ممکن است در ذهن خود شما باشد, ممکن است در هیبت نقطه نظر , برنامه یا هدفی باشد که هنگام مطالعه این کتاب به ذهنتان خطور می کند.

نظریه سالم تنها چیزی است که برای رسیدن به موفقیت به آن نیاز دارید. اصول مندرج در این کتاب راه و روشی برای ایجاد نظریات مفید فراهم می آورد .

قبل از آنکه به این اصول بپردازیم میگوییم که این حق شماست که پیام مهمی را بشنوید.

وقتی ثروت به سوی شما جاری میشود ,حرکتی بس سریع دارد , با تنعم همراه است , آنگونه که تعجب میکنید که در این چند سال کجا پنهان بوده است.

بدانید که این موضوع مهمی است . این را هم بدانید که ثروت نصیب کسانی میشود که سخت کوشند و از مداومت لازم برخوردارند. وقتی اندیشیدن را شروع میکنید و ثروتمند میشوید در می یابید که ثروت با یک حالت ذهنی آغاز میشود , باید هدف مشخصی داشته باشید.

باید به ذهنیت مثبت برسید. من 25 سال بررسی کردم تا بدانم که چگونه ثروتمندان ثروتمند میشوند. دقیق شوید و به محض احاطه بر اصول این فلسفه , بکوشید که این اصول را به کار برید. موقعیت مالی بهتری پیدا میکنید زیرا هرچه را لمس بکنید دارایی شما میشود. غیرممکن است ؟ نه هرگز غیر ممکن نیست.

یکی از نقاط ضعف اشخاص این است که از غیرممکن حرف میزنند. همه آن چیزهایی را که به نتیجه نمیرسند میدانند ,همه از نشدنی ها حرف میزنند. این کتاب برای کسانی نوشته شده است که میخواهند از اقدامات اشخاص موفق استفاده کنند.

موفقیت از آن کسانی است که ذهنیت موفق دارند.

شکست از آن کسانی است که بی تفاوت اجازه میدهند ذهنیت شکست در آنها نفوذ کند.

هدف این کتاب کمک به کسانی است که میخواهند از ذهنیت شکست به ذهنیت موفقیت برسند.

از جمله ی نقاط ضعف بسیاری از اشخاص این است که همه چیز و همه کس را با توجه به برداشت خود میسنجند. برخی از خوانندگان این کتاب به این نتیجه میرسند که نمیتوانند بیندیشند و ثروتمند شوند زیرا عادات فکری آنها , در فقر , در نداری و در فلاکت پرورش یافته است.

این نگون بختها مرا به یاد یک چینی مشهور می اندازند که به آمریکا آمد تا به سبک آمریکاییان آموزش ببیند. او در دانشگاه شیکاگو سرگرم تحصیل شد. یکی از روزها پرزیدنت هارپر این جوان را در خوابگاه دانشجویان ملاقات کرد , ایستاد تا با او دقایقی حرف بزند. از او پرسید «مهمترین ویژگی آمریکایی ها چیست ؟» دانشجو آهی کشید و گفت ,«حالت عجیب چشمهای آنها. چشمهای شما حالت عادی ندارند.» ما درمورد چینی ها چه میگوییم ؟ ما نمیخواهیم آنچه را که نمیفهمیم باور کنیم. ما از روی حماقت خیال میکنیم که محدودیتهای ما معیار سنجش هستند. به نظر ما میرسد که چشمان دیگران به آن دلیل که به چشمان ما شباهت ندارد عیب و ایراد دارد.

***ماجرای موتور مشهور «وی-هشت»فورد**

وقتی هنری فورد تصمیم گرفت موتور مشهور وی-هشت را تولید کند, میخواست موتوری بسازد که هر هشت سیلندر آن در یک ردیف قرار داشته باشد. فورد به مهندسین خود دستور داد برای او موتوری با این مشخصات طراحی کنند. طرح روی کاغذ آمد اما مهندسین معتقد بودند که تولید یک موتور هشت سیلندر یکپارچه غیرممکن است.

فورد گفت:« به هر شکل آن را تولید کنید.»

و آنها جواب دادند «اما این غیر ممکن است.»

فورد دستور داد « هرچه میگویم بکنید . هرقدر وقت لازم است صرف کنید .»

مهندسین به کارشان ادامه دادند. کار دیگری از آنها ساخته نبود اگر میخواستند در شمار کارکنان فورد باشند باید به این کار اقدام میکردند. شش ماه گذشت , پیشرفتی حاصل نشد. شش ماه دیگر هم به همین منوال گذشت. مهندسین از هر طرحی که به ذهنشان میرسید استفاده کردند, اما جملگی معتقد بودند که این توقع فورد غیر ممکن بود.

در چایان سال فورد مهندسین خود را فرا خواند و از پیشرفتشان پرسید. به او جواب دادند که امکانی برای اجرای دستور او وجود ندارد.

فورد به آنها گفت « به کارتان ادامه دهید. من این موتور را میخواهم و به این موتو میرسم.»

مهندسین به کارشان ادامه دادند و آنگاه , انگار اعجازی روی داد. رمزی کشف گردید.

یک بار دیگر عزم و تصمیم فورد به پیروزی رسید.

این ماجرا را شاید نتوانیم با رعایت همه ی جزییاتش بگوییی . اما جوهر و جان کلام همین است که به شما گفتم . شما که میخواهید بیندیشید و ثروتمند شوید باید به کار فورد توجه داشته باشید. مجبور نیستید که بیش از اندازه به دورترها چشم بدوزید.

فورد موفق شد زیرا اصول موفقیت را درک کرد و آن را به کار گرفت. از جمله رموز موفقیت او این بود : بدانید که چه میخواهید. هنگام خواندن این کتاب ماجرای فورد با به خاطر داشته باشید . اگر شما به اصول اعتقادی فورد توجه کنید میتوانید به خواسته های خود برسید.

***چرا شما حاکم بر سرنوشت خود هستید ؟**

وقتی هنلی نوشت « من مسلط بر سرنوشت خود هستم. من کاپیتان روح خود هستم» خواست به ما بگوید که ما حاکم بر سرنوشت خود هستیم , ما کاپیتان روح خود هستیم زیرا این قدرت را داریم که افکار خود را کنترل کنیم.

او باید به ما میگفت مغز ما با افکاری که در ذهن خود داریم عجین می شود و در شرایطی قرار میگیرد که نیروی انسانها و وضعیت زندگی را که با شرایط افکار ما سازگاری دارند هماهنگ میکند.

او باید به ما میگفت قبل از اندوختن ثروت کلان باید اذهان خود را از اشتیاق به ثروت انباشته کنیم. اگر طالب پول هستیم باید ذهنیت پول داشته باشیم تا اشتیاق به ثروت ما را به طرحی مشخص برای دستیابی به آن مجبور کند. اما هنلی فیلسوف نبود, او شاعر بود , او به سرودن شعر علاقه داشت , واقعیتها را در قالب شعر میگفت و مشتاقان خود را تنها میگذاشت تا معانی اشعارش را آنطور که میخواهند تفسیر کنند.

اما به تدریج واقعیت خود را نشان داده است آنگونه که در حال حاضر میدانیم که اصول مندرج در این کتاب را از احاطه و تسلط بر سرنوش اقتصادی مارا مقدر میسازد.

***اصولی که میتواند سرنوشت شما را تغییر دهد.**

اکنون در شرایطی هستیم که نخستین اصل را بررسی کنیم. ذهن خود را بگشایید و در حالی که این کتاب را میخوانید بدانید که مطالب ما اختراع بخصوصی نیست. این اصول برای جمع کثیری از اشخاص موثر واقع شده اند. شما هم میتوانید از آنها به سود خود استفاده کنید.

در می یابید که انجام این کار نه تنها دشوار نیست که سهل و ممتنع است.

چند سال قبل در کالج سالم در وست ویرجینیا سخنرانی می کردم . در آن سخنرانی به اصولی که در فصل بعد این کتاب آمده به قدری با تاکید حرف زدم که یکی از اعضای گروع فارغ التحصیلان آنها را پذیرفت و بخشی از فلسفه خود کرد. این مرد جوان به عضویت کنگره درآمد و در شمار یکی از عوامل مهم فرانکلین روزولت قرار گرفت. او در نامه ای به من نظرش را درباره ی اصولی که من آن را در فصل بعد آورده ام بیان داشت. من این نامه را به عنوان مقدمه ای برای فصل بعد انتخاب کرده ام.

ناپلئون عزیز:

من به عنان یکی از اعضای کنگره بینشی درباره ی زنها و مردها پیدا کرده ام . من به نکته ای اشاره میکنم و آن را پیشنهاد مینمایم که ممکن است برای هزاران انسان ارزشمند مفید باشد.

در سال 1922 شما سخنرانی افتتاحیه ی شروع سال تحصیلی را در کالج سالم ایراد کردید . در آن زمان من دانشجوی آن دانشگاه بودم. درآن سخنرانی شما در ذهن من نظریه ای را کاشتید که تحت تاثیر آن به کار امروزی ام که خدمت به مردم است سرگرم میباشم. این را هم خوب میدانم که هر پیشرفتی که از این به بعد داشته باشم متاثر از اصولی است که شما در سخنرانی خود به آن اشاره کردید.

سخنرانی شما را به خوبی به یاد دارم. انگار که همین دیروز بود. شما از روش عالی هنری فورد حرف زدید , از کسی حرف زدید که بدون آموزشهای رسمی , بدون داشتن دلار و دوستان با نفوذ به رفیع ترین جایگاه این مملکت رسید. در آن زمان حتی پیش از آنکه سخنرانی تان را تمام کنید , عزم خود را جزم کردم که سری میان سرها داشته باشم و با هر مشکلی که بر سر راهم قرار گیرد مبارزه کنم. هزاران دانشجوی جوان امسال و در سالهای آینده فارغ اتحصیل میشوند. همه ی آنها به پیامی شبیه آنچه من دریافت کردم احتیاج دارند. آنها میخواهند بدانند که چه میخواهند بکنند , به

کجا میخواهند بروند, از کجا زندگیشان را شروع کنند. شما میتوانید این را به آنها بگویید زیرا شما به حل بسیاری از مسایل آنها کمک کرده اید.

امروزه در آمریکا هزاران نفر در جستجوی فرمول ثروتمند شدن هستند. اغلب آنها پول و سرمایه ای ندارند, اگر کسی در این مملکت بتواند به آنها کمک کند این شخص شما هستید.

اگر شما کتابی در این زمینه بنویسید , مایلم نخستین کسی باشم که آن را میخرم.

با تقدیم بهترین ها

دوست شما

جنینگز راندولف

35 سال بعد از آن سخنرانی , با کمال خوشبختی در سال 1957 به دانشگاه سالم رفتم و سخنرانی دیگری ایراد کردم. آن زمان به دریافت دکترای افتخاری ادبیات دانشگاه سالم نایل آمدم.

از سال 1922 تا به این زمان شاهد بوده ام که جنینگز راندولف به یکی از بزرگترین مقامات هوانوردی , به یک سخنران الهام بخش بزرگ و سناتور مجلس آموریکا از ایالات ویرجینیای غربی تبدیل شده است.

فصل 2

اشتیاق نقطه شروع همه موفقیتها

آنچه را مغز انسان تصور و باور کند به آن میرسد

***گام نخست به سوی ثروت**

وقتی بیش از 50 سال پیش ادوین بارنس از قطار باری در ارنج پیاده شد , به خانه به دوشها بیشتر شباهت داشت , اما افکارش سلاطین گونه بود .

وقتی از راه آهن به سوی دفتر توماس ادیسون رفت , ذهنش کار میکرد. خود را میدید که در حضور ادیسون ایستاده, صدای خود را میشنید که از آقای ادیسون میخواهد به او فرصتی دهد تا به اشتیاق سوزانی که وجودش را در بر گرفته بود برسد. او میخواست همکار مخترع کبیر شود.

اشتیاق بارنس امید و آرزو نبود. میلی معین و مشخص بود, میلی بود که به همه امیال دیگر تفوق داشت, اشتیاقش قطعی بود.

چند سال بعد , بارنس در همان دفتری که برای نخستین بار ادیسون را ملاقات کرده بود, در حضور او ایستاد. رویایش به حقیقت مبدل شده بود. او با ادیسون معامله میکرد. رویای بزرگ زندگی او به واقعیت پیوسته بود.

بارنس موفق شد زیرا برای خود هدف مشخصی در نظر گرفت. تمام نیرو و توان و تلاش خود را برای رسیدن به آن هدف صرف کرد.

***مردی که پلهای پشت سرش را ویران کرد**

پنج سال طول کشید تا به خواست خود برسد. در نظر همه به جز خودش, او جز پیچ و مهره ای در کار ادیسون نبود. اما بارنس خود را شریک ادیسون میدید. و این باور از همان روز که به دیدار ادیسون رفت لحظه ای اورا ترک نکرد. به درستی که نیروی اشتیاق مشخص چه خارق العاده است. بارنس به هدفش رسید زیرا میخواست شریک تجاری آقای ادیسون شود و این خواسته ای بود که او به آن بیش از هر چیز دیگری بها میداد. او برای رسیدن به هدفش برنامه ای تدارک دید, اما همه ی پلهای پشت سرش را خراب کرد . او به پای اشتیاق خود ایستاد تا آن را به وسواسی بزرگ در زندگی خود تبدیل کند و سرانجام به موفقیتی که انتظارش را میکشید رسید. اشتیاق سوزان او به واقعیت پیوست.

وقتی به ارنج رفت به خود نگفت «سعی میکنم ادیسون را راضی کنم که به هر ترتیب شغلی به من بدهد». به جای آن گفت «من به ادیسون میگویم از راه دور آمده ام تا شریک تجاری شما شوم».

او نگفت چشمانم را مترصد فرصتهای احتمالی میکنم تا در صورت شکست در سازمان ادیسون به آن بپردازم . به جای آن گفت «تنها هدف من این است که شریک تجاری ادیسون شوم. من تمام پلهای پشت سرم را خراب میکنم و برای رسیدن به هدفی که در سر دارم بسیج میشوم.»

او برای خود راه بازگشتی باقی نگذاشت. یا باید پیروز میشد و یا از بین میرفت.

این رمز موفقیت بارنس بود.

***راه رسیدن به ثروت**

مدتها پیش یکی از جنگجویان بزرگ با موقعیتی روبرو شد که باید تصمیمی میگرفت تا موفقیت او را در جبهه ی نبرد تضمین کند. او میخواست سربازانش را به جنگ دشمنی قدرتمند گسیل دارد که شمار سربازانش به مراتب از سربازان او بیشتر بود. او سربازانش را سوار بر قایق به سرزمین خصم برد. سربازان از قایقها پیاده شدند. و آنگاه دستور داد که کشتیها را آتش زدند. این رهبر خطاب به سربازانش گفت «کشتیها را میبینید که در آتش میسوزند. ماراهی جز پیروزی نداریم , انتخاب دیگری نداریم. یا پیروز از میدان به در می آییم یا هلاک میشویم.»

آنها پیروز شدند.

هرکس که طالب پیروزی است باید کشتیها و پلهای پشت سرش را در آتش بسوزاند و راههای عقب نشینی را بر خود ببندد اینگونه است که میتوان ذهن را در شرایط اشتیاق سوزان برای پیروزی قرار داد و این شرط لازم برای موفقیت است. صبح روز بعد از آتش سوزی بزرگ شیکاگو گروهی از کسبه در خیابان استیت ایستادند و به دود فروشگاههای سوخته خود نگاه میکردند. این کسبه جلسه کردند تا درباره ی بازسازی فروشگاههای خود تصمیم بگیرند. میخواستند بدانند که آیا بهتر است فروشگاههایشان را از نو بسازند یا شیکاگو را ترک کنند و در جای دیگری به کار و فعالیت سرگرم شوند. به جز یک نفر جملگی تصمیم به ترک شیکاگو گرفتند.

کاسبی که تصمیم گرفت بماند و فروشگاهش را از نو بسازد, در حالی که به ویرانه های فروشگاهش اشاره میکرد گفت «آقایان من در اینجا بزرگترین فروشگاه دنیا را بنا میکنم. اگر صدبار هم آتش بگیرد این کار را تکرار میکنم.»

از این تاریخ حدود یک قرن میگذرد. فروشگاه بنا شد. امروز هم این فروشگاه در جای خود باقیست. این فروشگاه امروزه ساختمانی برج گونه است که در اثر اشتیاق سوزان آن مرد ایجاد شد. مارشال فیلد هم میتوانست به همان سادگی دیگران با موضوع برخورد کند. وقتی شرایط نامناسب بود و اوضاع مبهم بنظر میرسید دیگران بساط خود را جمع کردند و به نقطه ای ساده تر رفتند . تفاوت میان مارشال فیلد و دیگران همان چیزی است که اغلب موفقیت را از شکست متمایز میسازد.

همه انسانها, وقتی به سنی میرسند که از نقش پول آگاه میشوند. توجه داشته باشید که خواستن تنها به ثروت نمی انجامد. اما مشتاق ثروت بودن , با ذهنیتی وسواس گونه و آنگاه برنامه ریزی دقیق و تدارک راههای رسیدن به هدف و در کنار همه اینها مداومت در پایداری در برابر شداید و مشکلات اسباب غنا میگردد.

***شش راه برای تبدیل اشتیاق به طلا**

راه تبدیل میل و اشتیاق به ثروت باز شش مرحله ی مشخص و عملی تشکیل میشود که عبارتند از :

1.مبلغ مورد نیاز خود را دقیقا مشخص سازید. گفتن اینکه «من پول میخواهم» کافی نیست. باید رقم آن را مشخص سازید. برای این تصمیم گیری قطعی دلایل روانی متعددی وجود دارد که در فصل بعد به آن اشاره کرده ام.

2.دقیقا مشخص کنیدکه برای دستیابی به این پول چه مبلغی سرمایه میگذارید. توجه داشته باشید که برای رسیدن به هر چیز باید چیزی را از دست بدهید.

3.تاریخ مشخصی برای دستیابی به هدف خود در نظر بگیرید.

4.برنامه ای قطعی برای اجرای برنامه خود بریزید و بی درنگ دست به کار شوید. بیاید بی درنگ این برنامه را به مرحله ی اجرا بگذارید.

5.رقم پول مورد نیاز را بنویسید و زمان دستیابی به آن را مشخص سازید . درباره از خود گذشتگی خود تصمیم بگیرید, آنگاه برنامه ای را که میخواهید برای رسیدن به این پول به اجرا بگذارید در نظر بگیرید.

6.یادداشت خود را به صدای بلند, روزی دوبار , قبل از خواب و به هنگام بیدار شدن بخوانید. در حال خواندن ببینید و باور کنید که صاحب این پول و این دارایی شده اید.

مهم است که این دستورالعمل شش مرحله ای را دقیقا اجرا کنید. چه بهتر که این دستورالعمل را در 6 پاراگراف جداگانه بنویسید و آن را رعایت کنید. ممکن است بگویید

که نمیتوان بدون آنکه پولی در اختیار داشته باشید خود را صاحب پول و ثروت ببینید. اینجاست که اشتیاق سوزان به کمک شما میشتابد. اگر به راستی خواهان این پول هستید و اگر این میل به اشتیاقی سوزان در شما تبدیل شده است میتوانید خود را به راحتی متقاعد سازید که این پول را بدست می آورید. هدف خواستن پول است. باید به قدری مصمم باشید که بتوانید خود را مجاب سازید که به آن خواهید رسید.

***آیا میتوانید خود را یک میلیونر ببینید؟**

ممکن است برای کسانی که از تجربه کافی برخوردار نیستند این دستورالعمل به نظر غیر ممکن برسد. ممکن است برای همه کسانی که نمیتوانند از نقش مهم این شش مرحله آگاه شوند مفید باشد که بدانند اطلاعاتی که به شما ارائه کردم آن را از اندرو کارنگی گرفته ام و فراموش نکنید که کارنگی در یک کارگاه فولادسازی کار میکرد اما توانست به کمک همین اصول یکصد میلیون دلار سرمایه انباشت کند.

شاید دانستن این نکته برایتان جالب باشد که شش مرحله ی توصیه ی من به دقت به وسیله توماس ادیسون بررسی شد. او نه تنها این شش اصل را تایید کرد , نه تنها معتقد بود که اینها برای انباشت ثروت لازم هستند, بلکه معتقد بود برای رسیدن به هر هدفی میتوان از این 6 مرحله استفاده نمود.

مراحل پیشنهادی مستلزم کار طاقت فرسا نیستند, مستلزم از خود گذشتگی نیستند. برای اجرای آن لازم نیست کسی خود را در شمار مسخره ها قرار دهد. شرط موفقیت آموزش و تحصیلات رسمی زیاد نیست اما شرط لازم کاربرد موفق این شش اصل داشتن تصور کافی و تصویر ذهنی مثبت است که به شخص امکان درک این مطلب را میدهد که انباشت ثروت را نمیتوان به بخت خوش و چیزهایی از این قبیل واگذار کرد. باید دانست همه کسانی که ثروت کلان اندوخته اند قبل از آن رویا , امید, آرزو و برنامه هایی در سر داشتند و بعد به این سرمایه دست یافتند.

باید بدانید نمیتوانید بر مبالغ عظیم ثروت دست یابید مگر آنکه در سر اشتیاقی سوزان برای آن داشته باشید و باور کنید که میتوانید به آن برسید.

***قدرت رویاهای بزرگ**

ما که در مسابقه رسیدن به ثروت شرکت کرده ایم باید بدانیم در دنیایی که در آن زندگی میکنیم به نقطه نظرهای جدید , روشهای بدیع, رهبران و مخترعین و روشهای آموزش جدید , به روشهای بدیع بازاریابی, به کتب و ادبیات جدید, به برنامه های متحول تلویزیونی و فیلمهای سینمایی جدید احتیاج داریم. با این حال توجه داشته

باشید که از همه اینها مهمتر داشتن هدف مشخص و قطعی است. باید این را خواست و آن را به میلی وسواس گونه تبدیل نمود . در عین حال ما که میخواهیم ثروت انباشت کنیم باید توجه داشته باشیم که رهبران حقیقی دنیا توانسته اند از نیروی فرصت مناسبی که برایشان پیشامد کرده به خوبی استفاده کنند و این نیروها یا تکانش فکری را در شهرها , آسمانخراش ها , کارخانه ها, هواپیماها, اتومبیل ها و هر جایی که زندگی را ساده تر کند تبدیل کنند.

در کار برنامه ریزی برای ثروتمند شدن به کسی اجازه ندهید که رویای شما را از بین ببرد. باید با موفقهای روزگار و دوران گذشته خود آشنا شوید. باید با زندگی کسانی آشنا شوید که رویای آنچه را که ارزشمند است به دنیای ما ارزانی داشته است ; به من و شما امکان داده اسست تا استعدادهای خود را بروز دهیم.

اگر کاری که میخواهید بکنید درست باشد و به آن باور داشته باشید درنگ نکنید , قدمی به پیش بگذارید و رویای خود را جامه ی عمل بپوشانید . هرگز به گفته های دیگران توجه نکنید. توجه نکنید که ممکن است موقتا شکست بخورید زیرا شاید دیگران ندانند که هر شکست با خود بذرهایی از موفقیت و پیروزی به همراه دارد.

توماس ادیسون ساختن لامپ را در رویای خود داشت. میخواست لامپی بسازد که با برق روشن شود. او مصمم شد که به رویایش جامه ی عمل بپوشاند و با آنکه بیش از هزار بار شکست خورد , آنقدر ایستاد تا موفق گردید.

ولان در رویای ایجاد سیگار فروشی های زنجیره ای بود. او نیز رویایش را جامه ی عمل پوشاند به طوری که امروزه «فروشگاههای سیگار متحد» برخی از بهترین مناطق فروشگاهی آمریکا را به خود اختصاص داده است.

برادران رایت در رویای ساختن ماشینی بودند که در هوا پرواز کند. حالا هرکس در هر جای دنیا میداند که آنها رویایشان را به حقیقت پیوند دادند.

مارکونی در رویای ایجاد نظامی بود که بدون سیم و به کمک امواج پیامهای رادیویی مخابره کند. امروزه مصداق یافتن رویای او را میتوانید در فروشگاههای فروش رادیو و تلویزیون مشاهده کنید. شاید برایتان جالب باشد اگر بدانید دوستان مارکونی به سلامت فکری او تردید کردند, او را به بیمارستان روانی فرستادند. زیرا او معتقد بود به اصلی دست یافته که میتواند به کمک آن پیامها را بدون استفاده از سیم , به شکل امواج مخابره کند.

صاحبان رویا در روزگار ما چیزی کمتر از اینها ندارند. دنیا پر از فرصتهای مناسبی است که رویاگران گذشته هرگز از آن اطلاع نداشتند.

***چگونه به رویای خود جامه ی عمل بپوشانیم ؟**

اشتیاق سوزان برای بودن و انجام دادن نقطه شروعی است که باید صاحب رویا از آن بیاغازد. رویا از بیتفاوتی, تنبلی, یا نداشتن الهام و آرزو ناشی نمیشود.

توجه داشته باشید همه کسانی که در زندگی موفق میشوند, ممکن است در شروع با دشواری روبرو باشند. ممکن است مجبور باشند به تلاشی نومید کننده دست بزنند, باید شدايد و مشکلات را هموار کنند تا به هدف خود برسند.

نقطه عطف موفقیت از لحظات بحران شروع میشود.

جان بانیان, قطعه ادبی مذهبی «پیشرفت زائر» را وقتی نوشت که او را به جرم باورهای مذهبی اش به زندان انداختند و مجازات کردند.

او هنری وقتی از نبوغ ذهنی خود آگاه شد که در سلول زندان شهر کلمبوس اوهایو به سر میبد. او مجبور بود که از قوه ی تخیل خود استفاده کند. در این زندان بود که به جای آنکه خود را مجرمی نگون بخت ببیند, نویسنده ای بزرگ یافت.

چارلز دیکنس, تحت تاثیر تراژدی نخستین عشق زندگی خود بود که تالم ناشی از آن تا اعماق وجودش نفوذ کرده بود. اما این ذهنیت آفریننده یکی از بزرگترین نویسندگان روی زمین شد. تحت تاثیر این تراژدی «دیوید کاپرفیلد» را نوشت و آنگاه به نگارش آثار دیگری پرداخت تا خوانندگان آثارش خود را در دنیای بهتری بیابند.

هلن کلر, چند روز پس از تولد ناشنوا, نابینا و لال شد. به رغم این همه بدبیاری او در تاریخ نام ود را در جمع اشخاص شهیر جای داد. هلن کلر ثابت کرد اگر کسی خود را شکست خورده نپندارد, در شمار شکست خوردگان قرار نمیگیرد.

رابرت برنز بیسواد بود و در فقر زندگی میکرد. اغلب اوقات خود را در میکده ها در مستی میگذراند, اما او به دنیای بهتری رسید زیرا در شعر و شاعری افکاری زیبا داشت. اینگونه خاری را کند و جای آن را گل سرخی کاشت.

بتهوون ناشنوا بود, میلتون نابینا بود, اما نام این اشخاص تا زمانی که دنیا باقیست بر زبانها باقی خواهد ماند زیرا آنها در ذهن خود رویایی دیدند و آن را جامه ی حقیقت پوشاندند.

توجه داشته باشید که میان خواستن و آماده دریافت آن بودن تفاوتی وجود دارد. بدانیم هیچکسی برای رسیدن به آن آماده نیست , مگر باور داشته باشد که میتواند آن را به دست آورد. ذهن باید در شرایط باور باشد. امید و آرزوی تنها کافی نیست. داشتن ذهنیت باز شرط لازم باور است. کسانی که ذهن خود را میبندند با حقیقت, شجاعت و باور غریبه میمانند.

توجه داشته باشید که برای رسیدن به موفقیت و تنعم به تلاش بیش از قبول فقر و فلاکت نیاز نداریم. هرقدر در زندگی بخواهیم و توقع داشته باشیم همان اندازه به دست می آوریم . توقع زیاد یا کم داشتن تفاوت فکری چندانی ایجاد نمیکند.

***میل و اشتیاق طبیعت را فریب میدهد**

در حساسترین بخش این فصل مایلم که شما را با یکی از عجیبترین انسانهایی که تا به حال دیده ام آشنا کنم. برای نخستین بار او را چند دقیقه بعد از تولدش دیدم. او از بدو تولد از لاله و بخش بیرونی گوش محروم بود.

پزشک میگفت که او احتمالا عمری را ناشنوا و لال زندگی خواهد کرد. من نظر او را نپذیرفتم . این حق من بود, زیرا من پدر این کودک بودم. من نظر دیگری داشتم اما آن را به صدای بلند نگفتم ; آن را به سکوت در قلبم ایراد کردم.

من از صمیم قلب خود مطمئن بودم که پسرم میشنود و حرف میزند. لابد میپرسید چگونه؟ مطمئن بودم که باید راهی وجود داشته باشد و مطمئن بودم که میتوانم این راه را بیابم. به یاد حرفهای امرسون کبیر افتادم :«به هرچه بنگرید درسی از ایمان هست . به تنها چیزیکه نیاز داریم اطاعت است. برای هرکدام از ما راهی وجود دارد, اگر خوب گوش دهیم کلمات مناسب خود را میشنویم».

کلمات مناسب؟ میل و اشتیاق از هر چیزی مهمتر است. من آرزو کردم که پسرم ناشنوا و لال نماند. لحظه ای ازین اشتیاق غافل نماندم. چه کاری از من ساخته بود؟ باید راهی می یافتم تا ذهن کودک را به روی اشتیاق خود می گشودم. باید صدایم را بدون گوشهای بیرونی او به ذهنش میرساندم.

باید وقتی فرزندم به قدر کافی بزرگ میشد تا با من همکاری کنم ذهنش را از اشتیاقی سوزان پر میکردم, آنچنان سوزان که طبیعت با روشهای خود بتواند این اشتیاق را به حقیقتی جسمانی مبدل سازد.

***حادثه ای که یک زندگی را متحول کرد**

ما یک دستگاه ضبط صوت خریدیم. وقتی فرزندم برای نخستین بار صدای موسیقی را شنید به وجد آمد. در یک مورد نواری را به تکرار گوش داد. در برابر ضبط صوت ایستاد, دندانهایش را به لبه ی ضبط صوت نگاه داشت. از این کار او سر در نیاوردم سالها گذشت تا فهمیدم استخوانها میتوانند صدا را به گونه ای به انسانها منتقل سازند.

کمی بعد از آنکه او ضبط صوت را برای خود برداشت دریافتم اگر با لبانم استخوان پشت گوش او را لمس کنم و با او حرف بزنم به راحتی متوجه حرفهایم می شود.

وقتی مشخص شد او میتواند صدای مرا به خوبی بشنود, بی درنگ میل به شنیدن و حرف زدن را به او انتقال دادم. به زودی دریافتم که فرزندم از اینکه شبها قبل از خواب برایش داستان تعریف کنم لذت میبرد. به همین دلیل برای او داستان سرایی میکردم تا به اعتماد به نفس , به تصور و به میل شنیدن و طبیعی بودن او کمک کند.

به خصوص یکی از این داستانها را هربار به شکلی برایش تعریف میکردم. میخواستم در ذهنش این اندیشه را بکارم که ناراحتی جسمانی او یک دارایی بزرگ بود که ارزش فراوان داشت به رغم این حقیقت که تمام فلسفه ای که من بررسی کرده بودم به درستی نشاد میداد که هر ناراحتی و هر معلولیت با خود امتیازی به همان اندازه به همراه دارد باید اقرار کنم کمترین اطلاعی در این زمینه که چگونه ناراحتی او میتواند تبدیل به یک دارایی شود نداشتم.

***پیروزی بزرگ با 6 سنت**

اکنون که این تجربه را بررسی میکنم میبینم که ایمان پسرم به من نتایج حیرت انگیزی داشت. مطالبی را که به او گفتم پذیرفت. من به او گفتم که این امتیاز خود را به اشکال گوناگون نشان خواهد داد. مثلا آموزگاران مدرسه وقتی او را بدون گوش میبینند به او توجه خاصی مبذول میدارند و با او به مهربانی بیش از دیگران برخورد میکنند و این کاری بود که همیشه کردند. من هم چنین به او گفتم وقتی به اندازه کافی زرگ شود و روزنامه بفروشد(برادر بزرگش قبلا روزنامه میفروخت) در مقایسه با او از امتیاز بزرگی برخوردار خاهد بود زیرا مردم وقتی میبینند که او به رغم نداشتن گوش باهوش و فعال است به او پول بیشتری پرداخت میکنند.

وقتی حدودا هفت ساله بود معلوم شد که شرایط خاص او برایش فوایدی در پی خواهد داشت. ماهها او به التماس میخواست به او اجازه بدهیم روزنامه بفروشد اما مادرش با این کار موافق نبود.

تا اینکه روزی به مراد خود رسید. بعد از ظهر یکی از روزها که با خدمتکارمان در منزل بود از پنجره آشپزخانه به حیاط پرید تا برنامه ای را که در سر داشت اجرا کند. همسایه کفاشی داشتیم , از او 6 سنت قرض گرفت. با این پول روزنامه ای خرید, روزنامه را فروخت و با پول آن مجددا روزنامه های بیشتری خرید و این کار را تا غروب آن روز ادامه داد. وقتی کارش تمام شد 6 ست قرض خود را پرداخت , اما 42 سنت در جیب داشت. وقتی آن شب به منزل برگشتیم , در حالی که 42 سنت پول را در مشت خود نگه داشته بود در رختخوابش خوابیده بود. مادرش دست او را باز کرد. سکه ها را برداشت و گریست. گریه برای نخستین پیروزی فرزندش بی تناسب بود. واکنش من عکس او بود. من از صمیم قلب خندیدم; دانستم تلاش من برای آنکه در ذهن فرزندم امید به موفقیت و پیروزی را بکارم به نتیجه رسیده است.

مادرش مشکل را در این میدید که کودکی کم سال و ناشنوا به خیابانها رفته و سلامتر خود را به خاطر پول به خطر انداخته است. اما در نظر من او کاسبی شجاع و متکی به نفس بود که به ابتکار خود اقدامی شجاعانه کرده و پیروز شده بود. از کارش راضی بودم. میدانستم او به شرایطی دست یافته که در تمام مدت عمر از آن به سود خود استفاده خواهد کرد.

*کودک ناشنوایی که شنیدن را آموخت

پسر ناشنوای من به تدریج بزر شد, دبیرستان و دانشگاه را بی آنکه بتواند صدای آموزگارانش را بشنود پشت سر گذاشت. تنها وقتی آنها با صدای بلند و از نزدیک با او حرف میزندند صدایشان را تشخیص میداد.

او به مدرسه مخصوص ناشنوایان نرفت . ما این اجازه را به او ندادیم. مصمم بودیم که او زندگی طبیعی داشته باشد, با بچه های سالم و طبیعی رفت و آمد کند. ما پای این تصمیم خود ایستادیم هر چند مجبور شدیم که به این دلیل با مقامات مدرسه بحثهای تند داشته باشیم.

در مدرسه سعی کرد از نوعی سمعک استفاده کند, اما این سمعک به او کمک نکرد.

در آخرین هفته اقامت در کالج اتفاقی افتاد که تحولی در زندگیش به وجود آورد. او برحسب تصادف به سمعک جدیدی دست یافت که به صورت آزمایشی برای او فرستاده بودند. او با اکراه آن را آزمایش کرد. قبلا هم نظایر این سمعک را امتحان کرده بود , اما نتیجه ای حاصل نشده بود. سرانجام وسیله ارسالی را برداشت و با خونسردی و بی توجهی آن را روی سر گذاشت . باطریهایش را وصل کرد و ناگهان عمری انتظار به سر رسید. برای نخستین بار در زندگی میتوانست مثل سایرین مطالب را بشنود.

با شور و وجد فراوان به سوی تلفن رفت. به مادرش زنگ زد و صدای او را به طور کامل شنید. روز بعد او در شرایطی بود که میتوانست صدای اساتید دانشکده را به خوبی و بی کم و کاست بشنود و این نخستین بار بود که چنین چیزی را تجربه میکرد. برای نخستین بار توانست با دیگران حرف بزند و دیگران هم مجبور نبودند با او به صدای بلند حرف بزنند. به راستی که او تولد تازه ای یافته بود.

میل و اشتیاق او ثمر داده بود اما پیروزیش هنوز کامل نبود. او هنوز باید راهی قطعی و مشخص می یافت تا معلولیت خود را به سرمایه ای هم ارز آن تبدیل کند.

***اعجاز اندیشه**

او با علم به اهمیت موفقیتی که نصیبش شده بود و تحت تاثیر دنیای صدایی که برای نخستین بار به گوشش مینشست, نامه ای به تولید کنند آن سمعک نوشت و با اشتیاق تمام تجربه ی خود را با او در میان گذاشت. نکته ای در نامه ی او سبب شد که به نیویورک دعوت شود. در نیویورک تا کارخانه او را اسکورت کردند. در حال گفت و گو با رئیس مهندسین, نظریه, فکر, الهام یا هر کلمه ای را که شما انتخاب کنید به ذهنش رسید. این ذهنیت, معملولیت او را به یک سرمایه تبدیل کرد که برایش پول و خوشبختی به ارمغان آورد.

به ذهنش رسید که میتواند به میلیونها انسان ناشنوا کمک کند. باید ماجرا و تجربه خود را برایشان شرح میداد.

مدت یکماه با اقدامی گسترده درباره نظام بازاریابی سازنده سمعک تحلیل و بررسی کرد و راهها و وسایلی یافت تا دنیای جدید خود را با دیگران درمیان بگذارد. آنگاه برنامه ای دو ساله تدارک دید. وقتی طرح خود را به شرکت ارائه داد بی درنگ به او شغلی دادند تا به این رویای خود جامه ی عمل بپوشاند. وقتی سرکار رفت مصمم بود که

امید و آسایش فکری را به هزاران ناشنوایی برساند که بدون کمک او برای همه ی عمر محکوم به ناشنوایی بودند.

مطمئن هستم اگر من و مادرش ذهن بو را آنطور که میخواستیم پرورش نداده بودیم بل ایر, برای همه ی عمر ناشنوا و لال باقی میماند.

به راستی که اشتیاق سوزان چه آثار اعجاب برانگیزی برجای میگذارد. بل ایر به شنیدن صدای طبیعی علاقمند بود. حالا به آن رسیده است. شاید او هم در زمره ی بسیاری از کسانی در می آمد که کارشان به فروش مداد و کاغذ در کنار خیابان می انجامید.

وقتی کودکی بیش نبود در ذهنش این باور را ایجاد کردم که معلولیت او برایش دارایی بزرگی خواهد شد که میتواند روی آن سرماه گذاری کند. توجه داشته باشید که باور همراه با اشتیاق سوزان را میتوانند همه داشته باشند و از آن به سود خود استفاده کنند.

***اعجاز ذهن**

اجازه دهید ماجرای شومان هینک خواننده نامی را در چند عبارت کوتاه برایتان نقل کنم. شومان هینک به مدیر اپرای وین رجوع کرد تا صدایش را آزمایش کند. اما مدیر اپرا این کار را نکرد. او به لباس مندرس دختر نگاه کرد, با تاسف آهی کشید و گفت«با این سرووضع, با این ریخت و شخصیت چگونه میتوانی انتظار داشته باشی که در اپرا موفق شوی. دختر خوب من خواندن را فراموش کن, یک چرخ خیاطی بخر و خیاطی کن. تو هرگز نمیتوانی خواننده شوی.»

هرگز زمان بسیار بلندی است. مدیر اپرای ولین از تکنیک خواندن اطلاع فراوان داشت اما از قدرت اشتیاق که به حالت وسواس میرسد اطلاع چندانی نداشت; اگر میداشت هرگز نبوغ این دختر را بی آنکه او را بیازماید به اشتباه نمیگرفت.

چند سال قبل یکی از همکاران من بیمار شد. هرچه میگذشت , حالش وخیم تر میشد. سرانجام او را برای عمل جراحی به بیمارستان بردند. پزشک گفت که شانس چندانی به نجات او نیست. اما این نظر دکتر بود, نظر بیمار چیز دیگری بود. درست قبل از اینکه او را به اتاق عمل ببرند به نجوا به من گفت «ناراحت نباشید رئیس, ظرف چند روز از اینجا بیرون می آیم». سرپرستار با نگاهی ناراحت به من نگاه کرد اما واقعیت این بود که بیمار به سلامت از بیمارستان بیرون آمد. وقتی همه چیز تمام

شد پزشک به او گفت« تنها میل به زنده ماندن او را نجات داد. اگر او به مرگ ذهن کج نکرده بود و حتی فکر آن را به ذهن راه نداده بود, هرگز نمیتوانست زنده بماند.»

من به قدرت اشتیاق توام با ایمان, اعتقاد دارم زیرا دیده ام که چگونه این نیرو اشخاص را از ذلت به قدرت و ثروت میرساند. دیده ام که چگونه این اشخاص به کمک آن در پی شکستهای پیاپی به موفقیت رسیده اند. دیده ام که چگونه پسر خود مرا به یک زندگی طبیعی , شاد و موفق هدایت کرد و حال آنکه طبیعت او را بدون گوش به دنیا فرستاده بود.

چگونه میتوان از نیروی اشتیاق استفاده کرد. در این فصل و در فصل های بعد, به تفصیل درباره این موضوع بحث کرده ام. جان کلام این است که طبیعت با ایجاد اشتیاق سوزان ذهن انسان را جنان دگرگون می سازد تا مفهوم «غیر ممکن» را به رسمیت نشناسد و چیزی را به عنوان شکست نپذیرد.

فصل 3

ایمان

محدودیت ذهن ما همان محدودیتی است که ما برای آن در نظر میگیریم. فقر و تنعم , هردو نشات گرفته از ذهن ما هستند.

*گام دوم به سوی ثروت

ایمان مهمترین عنصر ذهن است. وقتی ایمان با اندیشه در هم می آمیزد ذهن نیمه هوشیار بی درنگ ارتعاش آن را درک میکند و آن را به فراست لایتناهی تبدیل مینماید.

ایمان, عشق و میل جنسی از جمله نیرومندترین احساسات ما هستند, وقتی این سه در هم می آمیزند بر اندیشه انسان چنان تاثیری میگذارند که بی درنگ ذهن نیمه هوشیار انسان را متحول میسازند, در آنجا معنا و مفهومی معنوی پیدا میکنند تا به فراست نامحدود منتهی شوند.

*چگونه ایمان را در خود ایجاد کنیم

میتوانید به کمک تلقین به خود, اشتیاق را به معادل فیزیکی یا پلی آن تبدیل کنید. ایمان حالتی از ذهن است که میتوان آن را به کمک تایید یا آموزشهای تکراری برای ذهن نیمه هوشیار و به کمک اصل تلقین به خود ایجاد نمود.

این کتاب را چرا میخوانید؟ طبیعتا هدف شما این است که بتوانید یک تکانش فکری , ناملموس اشتیاق را به معادل فیزیکی یعنی پول تبدیل کنید. با استفاده از راهنمایی هایی که در فصلهای مربوط به تلقین به خود و ذهن نیمه هوشیار آمده است, میتوانید ذهن نیمه هوشیار خود را متقاعد سازید که آنچه را میخواهید و مترصد آن هستید به دست آورید. ذهن نیمه هوشیار شما با توجه به این باور اقدام میکند.ذهن نیمه هوشیار به شما ایمان و باوری میدهد تا به کمک برنامه های قطعی و شخصی به آنچه میخواهید دست یابید.

ایمان حالتی از ذهن است که آن را به اراده ی خود و پس از آنکه به 13 اصل مورد اشاره مسلط شدید ایجاد میکنید زیرا این حالتی از ذهن است که به صورت خود به خود و به کمک استفاده از این اصول ایجاد میشود. تکرار تایید سفارش که به ذهن نیمه هوشیار خود میدهید تنها روش شناخته شده ای است که میتواند باور ایمان را در شما ایجاد کند.

احتمالا توضیح زیر به روشن شدن مطلب کمک میکند. ببینید که انسان چگونه جنایتکار میشود.

یکی از متخصصین جرم شناسی میگوید«وقتی کسی برای نخستین بار جرمی مرتکب میشود احساس بسیار بدی پیدا میکند. اما اگر مدتی تماس خود را با جرم حفظ کند به آن عادت میکند و آن را در خود تداوم میبخشد, اگر به قدر کافی با آن بماند آن را در آغوش میکشد و تحت تاثیر آن قرار میگیرد».

میتوان گفت هر اندیشه ای که به تکرار به ذهن نیمه هوشیار برسد جذب آن میشود و به تدریج این ذهنیت حالت فیزیکی میگیرد. به عبارت دیگر افکاری که حالت احساسی پیدار میکنند و با ایمان همراه میشوند بی درنگ به یک عنصر فیزیکی مبدل میگردند.

***محکوم به شانس بد وجود خارجی ندارد**

با توجه به آنچه گذشت مشخص است که ذهن نیمه هوشیار اندیشه های منفی یا مخرب را درست به همان شکل اندیشه های سازنده به عمل تبدیل میکند. این همان پدیده ی غریبی است که میلیونها نفر آن را تجربه کرده اند و بسیاری آن را بدبیاری یا بد شانسی میدانند.

میلیونها نفر از مردم روی زمین گمان میکنند محکوم به فقر و شکست و ناکامی هستند. احساس میکنند نیرویی بر آنها حاکم است که با آن کاری نمیتوانند بکنند.

اینها عامل بدبیاری خود هستند زیرا تحت تاثیر باور منفی قرار دارند که ذهن نیمه هوشیار آن را گرفته به عملی هم ارز و متعادل تبدیل کرده است.

فرصت مناسبی است که مجددا این را بگوییم . میتوانید با انتقال خواسته های خود به ذهن ناهوشیارتان به خواسته های خود برسید و از جمله این خواسته ها میتوان به ثروت و تنعم اشاره کرد. باور و به عبارتی ایمان شما همان عنصری است که عمل ذهن نیمه هوشیار را مشخص میسازد. میتوانید با تلقین به خود ذهن ناهوشیارتان را فریب دهید. و این همان کاری بود که با ذهن نیمه هوشیار پسرم کرد.

برای رسیدن به این مهم و برای آنکه به آن جامه ی عمل بپوشانید, خود را چنان ببینید که انگار به خواسته ی خود رسیده اید.

ذهن نیمه هوشیار به کمک نظام خود این خواسته شما را تحقق میبخشد. مطمئنا میتوانید با تجربه کردن و عمل نمودن ایمان را با دستوری که به ذهن نیمه هوشیارتان میدهید در هم آمیزید. با عمل کردن به آنچه در جستجوی آن هستید میرسید.توجه داشته باشید که عمل شرط لازم برای موفقیت است و خواندن راهنمایی های کتاب به تنهایی کافی نیست. لازم است که احساسات مثبت ذهن خود را تشویق و احساسات منفی را کنار بگذارید. ذهن تحب تاثیر احیایات مثبت میتواند به کمک ایمان اعجاز کند. ذهنی که این گونه تجهیز شده است به ذهن نیمه هوشیار دستوراتی میدهد که آن را میپذیرد و بر اساس آن عمل میکند.

ایمان و باور حالتی از ذهن است که میتوان آن را به کمک تلقین به خود ترغیب کرد.

در تمام اعصار مذهبیون تلاش کرده اند که انسان را به ایمان آوردن تشویق کنند. هرکدام مردم را به آیینی دعوت کرده اند با این حال از راه ایمان آوردن کمتر حرف زده اند . مثلا نگفته اند که ایمان حالتی از ذهن است که میتوان آن را با تلقین به خود ایجاد کرد.

به زبانی ساده برای ایجاد ایمان و کاشتن آن در جایی که پیشاپیش وجود نداشته تلاش خواهیم کرد. به خود ایمان داشته باشید, به خداوند ایمان داشته باشید.

قبل از شروع بدانید که ایمان آن چیزی است که به شما حیات, قدرت و عمل میبخشد.

این جمله را دوباره و چند باره بخوانید. ارزش آن را دارد که آن را به صدای بلند بخوانید. ایمان نقطه شروع انباشت ثروت است.

ایمان مبنای همه اعجازهاست, مبنای همه ی اسراری است که آن را به کمک قانون علم نمیتوان تحلیل نمود.

ایمان تنها پادزهر شکست است.

ایمان عنصری است که وقتی با نیایش همراه شود انسان را در ارتباط با فراست الهی قرار میدهد.

ایمان عنصری است که اندیشه را متحول میسازد. ایمان اندیشه ساخته و پرداخته ذهن انسان را به معادل روحانی و معنوی آن تبدیل میکند.

ایمان تنها عاملی است که به کمک آن میتوان نیروی فراست الهی را در خدمت انسان گرفت.

*اعجاز تلقین به خود

اثبات آنچه گفتیم ساده است, میتوان آن را ارائه داد. جان کلام را میتوان در اصل تلقین به خود جستجو نمود. با این حساب بیایید توجه خود را به موضوع تلقین به خود جلب کنیم. ببینیم که چه هست و چه کاری از آن ساخته است.

حقیقت شناخته شده ای استک ه انسان هرچه را به خود تلقین کند, خواه مطلبی دروغین یا حقیقی باشد آن را باور میکند. اگر کسی یک دروغ را بارها و بارها به خود تلقین کند, سرانجام آن را به عنوان یک باور میپذیرد, از آن گذشته باور میکند که آن حقیقت دارد. هر انسان تحت تاثیر افکاری است که بر ذهن او میگذرد , افکاری که آن را به عمد در ذهن خود میکارد و آن را با همدلی و همدردی تشویق میکند و آن را با هیجان و احساس ترکیب میکند نیروی انگیزه بخشی را به وجود می آورد که کلیه ی اعمال و رفتار او را مشخص میسازد. توجه داشته باشید که:

افکاری که با احساس و هیجان همرا میشوند نیرویی مغناطیسی ایجاد میکند که اندیشه های مشابه دیگر را به خود جذب مینماید.

اندیشه پیوند خورده با احساس را میتوان با بذری مقایسه کرد که وقتی در خاک مناسب کشت شود, از خاک میروید, رشد میکند و خودرا تکثیر میکند آنگونه که یک بذر به میلیونها بذر از نوع خود تبدیل میشود.

ذهن انسان پیوسته ارتعاشاتی را جذب میکند تا با آنچه بر ذهن مسلط است هماهنگی نماید. هر اندیشه, نظر, برنامه یا هدفی که انسان در ذهن خود دارد, نظرات مشابه خود را جذب میکند. این نظریات به هم پیوند میخورند و آنقد رشد میکنند تا در ذهن حالتی غالب بیابند.

حال ببینیم که چگونه بذر اولیه یک نظریه , برنامه یا هدف را میتوان در ذهن کاشت. موضوع بسیار ساده است. هر نظریه , برنامه یا هدف با تکرار اندیشه در ذهن کاشته میشود. به همین دلیل است که توصیه میکنیم جملاتی درباره ی هدف اصلی خود بنویسید. هدف اصلی خود را مشخص سازید و آن را به حافظه بسپارید. جزییات آن را کلمه به کلمه و روز به روز آنقدر برای خود بگویید تا ارتعاش صدا به ذهن نیمه هوشیار شما برسد.

مصمم شوید که عوامل ناخوشایند محیط و شرایط را از ذهن خود دور نگه دارید. برای خود زندگی مورد علاقه تان را سفارش دهید. از ذهنیت خود صورت برداری کنید. شاید به این نتیجه برسید که بزرگترین نقطه ضعف شما کمی اعتماد به نفس است. میتوانید بر این کمبود چیره شوید . میتوانید جبن و فقدان جسارت را به شجاعت تبدیل کنید. راه رسیدن به این مهم استفاده از اصل تلقین به خود است. کافیست اندیشه مثبت را روی برگه کاغذی بنویسید و آن را آنقدر به تکرار بخوانید تا بخشی از ذهنیت شما شود.

***فرمول اعتماد به نفس**

1.من مطمئن هستم که میتوانم به هدفی که در زندگی دارم برسم . من از خود انتظار دارم که با مداومت در راستای این خواسته حرکت کنم.

2.من میدانم که اندیشه های غالب ذهن من خود را باز تولید میکنند. وسیله ای برای عمل و اقدام میشوند و به تدریج به یک واقعیت فیزیکی تبدیل گردند. از این رو , هرروز 30 دقیقه به شخصیت دلخواهم فکر میکنم تا تصویر ذهنی مناسبی از این شخصیت دلخواه در من ایجاد شود.

3.من به استناد اصل تلقین به خود میدانم هر میلی که من به گونه ای آن را در ذهن داشته باشم, با ایجاد میل عمل مرا در راستای هدفم هدایت میکند. به همین دلیل روزی 10 دقیقه از وقتم را به ایجاد اعتماد به نفس در خودم اختصاص میدهم.

4.من هدفهای قطعی و مشخصم را روی برگه کاغذی نوشته ام. هرگز دست از تلاش برنمیدارم تا برای رسیدن به خواسته خود از اعتماد به نفس کافی برخوردار شوم.

5.من خوب میدانم که هیچ ثروت یا مقامی اگر بر اساس واقعیت ها نباشد و اگر راعی عدالت نباشد با دوام نیست. بنابراین سعی میکنم اقدامی که به همه افراد درگیر سودی عاید نکند انجام ندهم. من از نیروی دیگران استفاده میکنم. دیگران را تشویق میکنم که به من کمک کنند. خود من هم در کمک به دیگران پیش قدم میشوم. من از تنفر, حسادت, رشک, خودخواهی, خودپرستی بری هستم. به جای آن عشق و محبت در قبال دیگران را انتخاب کرده ام زیرا میدانم که ذهنیت منفی نسبت به دیگران هرگز نمیتواند اسباب موفقیت شود. کاری میکنم که دیگران مرا باور کنند زیرا به آنها و به خودم ایمان دارم.

من زیر این فرمول را امضا میکنم و آن را به حافظه خود میسپارم. نوشته خود را روزی یکبار به صدای بلند میخوانم. من ایمان راسخ دارم که سرانجام بر اندیشه و اعمال من تاثیر میگذارند تا متکی به نفس و موفق گردم.

در این فرمول قانونی طبیعی وجود دارد که کسی تاکنون آن را توضیح نداده است. مهم نیست که به این قانون چه اسمی میدهیم. مهم این است که این قانون در جهت موفقیت انسان کار میکند, کافیست از آن استفاده ی سازنده بکنیم. اما استفاده نابجا از آن هم به همین اندازه مخرب است. دی اینجا به نکته مهمی برمیخوریم. اشخاصی که شکست میخورند و زندگیشان به بدبختی و پریشانی می انجامد کسانی هستند کهنکته های منفی را به خود تلقین می کنند. این حقیقت را فراموش نکنیم که اندیشه به معادل فیزیکی خود تبدیل میشود.

***مصیبتی به نام اندیشه منفی**

ذهن نیمه هوشیار تفاوتی میان اندیشه های مخرب و سازنده قایل نیست. هرچه به او بدهیم با آن تغذیه میشود. همه چیز بستگی به این دارد که چه اندیشه ای درسر داریم. میتوانید اندیشه جبن یا شجاعت یا ایمان و باور را در ذهن خود بکارید.

درست همانطور که نیروی برق چرخهای صنعت را به حرکت درمی آورد و در صورت استفاده صحیح از آن خدمات ارزنده تولید میشود و در صورت استفاده نادرست از آن زندگی را تباه میکند, تلقین به خود میتواند اگر حساب شده باشد به موفقیت و

آرامش و اگر نباشد به فلاکت و شکست و نیستی منجر شود. همه چیز بستگی به درک و برداشت شما دارد. بستگی به این دارد که از آن چگونه استفاده میکنید.

اگر ذهن خود را با ترس, شکست و تردید و ناباوری به توانیایی خود در استفاده از فراست بی انتهای الهی تغذیه کنید, قانون تلقین به خود این ناباوری شما را جذب میکند و بنابراین ذهن نیمه هوشیار شما تحت تاثیر آن قرار میگیرد و نتیجه ناخوشایندی بر جای میگذارد.

مانند بادی که یک کشتی را به شرق و کشتی دیگر را به غرب میراند, اصل تلقین به خود میتواند شما را به سمت تعالی یا ذلت سوق دهد. همه چیز بستگی به این دارد که اندیشه خود را چگونه شکل میدهید.

اصل تلقین به خود که به کمک آن هرکس میتواند به اوج موفقیت برسد در قالب جملات زیر به خوبی توضیح داده شده است.

«اگر خود را شکست خورده بپندارید شکست میخورید.»

«اگر خود را شکست خورده نپندارید, پیروزید.»

«اگر طالب پیروزی هستید اما فکر میکنید توانایی آن را ندارید, موفق نخواهید شد.»

«اگر فکر کنید که میبازید, حتما بازنده میشوید.»

«بدانید که موفقیت با اراده انسان رابطه مستقیم دارد. همه چیز به ذهن شما بستگی دارد.»

«اگر خود را انسانی عاجز و مفلوک میدانید, مفلوک و عاجز هستید.»

«برای رشد کردن باید اوج بگیرید.»

«برای پیروزی و دریافت جایزه باید به خود مطمئن باشید.»

«لزوما همیشه قوی ترین ها و سریع ترین ها پیروز نمیشوند; پیروز کسی است که فکر میکند میتواند پیروز شود.»

به این عبارات توجه کنید احتمالا از مفهوم و معنای واقعی این کلمات مطلع میشوید.

*در ذهن شما چه میگذرد؟

جایی در مغز شما بذرهای موفقیت خفته اند و حال آنکه اگر این بذرها را فعال کنید شما یا به اوج میرسانند, شمابه به جایی مسرسانند که هرگز فکرش را هم نمیکنید.

درست به همان شکل که استاد موسیقی میتواند با سیمهای ویولون زیباترین آهنگها را بسراید شما هم میتوانید نبوغی را که در ذهن شما خفته است بیدار کنید و از آن برای رسیدن به هر هدفی که داری استفاده نمایید.

آبراهام لینکلن, در اقلب اقداماتش شکست خورد تا اینکه سنش از چهل گذشت. تا این زمان او هیچ به تمام معنا بود تا اینکه به تجربه بزرگی دست زد. نبوغ خفته ذهنش را بیدار کرد و به یکی از برجسته ترین شخصیتهای تاریخ جهان تبدیل شد. این تجربه آمیخته ای با احساس اندوه و عشق بود و آن را از آن روت لج تنها زنی که او را به رواستی دوست داشت نصیب برد.

حقیقت مسلمی است که احساس عشق در ارتباط نزدیک با آن چیزی است که ایمان نامیده میشود. من در بررسیهایم به این نتیجه رسیدم که در پیروزی تمام افراد برجسته و موفق دنیا نفوذی عشقی وجود داشته است.

اگر مدرکی درباره ی قدرت ایمان میخواهید داستان موفقیت مردان و زنانی را که از این مهم استفاده کردند مطالعه کنید.

جوهر تعالیم و موفقیتهای عیسی مسیح , چیزی بیشتر یا کمتر از ایمان نبود. اگر قرار باشد پدیده ای به نام اعجاز وجود داشته باشد از طریق احساسی از ذهن که آن را ایمان میشناسیم ایجاد میشود.

اجازه بدهید از قدرت ایمانی که یکی از بزرگترین نوابغ تاریخ یعنی مهاتما گاندی از آن برخوردار بود حرف بزنیم. ایمان در گاندی کاری در حد اعجاز صورت داد. او در مقایسه با همه همعصران خود از قدرت بالقوه بیشتری برخوردار بود و این در شرایطی بود که او از مبانی ظاهری قدرت مانند, پول , ابزار جنگی, سرباز و جنگ افزار بهره ای نداشت. او نه پول داشت نه خانه و نه لباس, اما قدرت داشت. چگونه به این قدرت رسید؟ او این قدرت را با اصل ایمان به دست آورد. او توانست ایمان را در ذهن 200 میلیون انسان بکارد. او توانست 200 میلیون انسان را بسیج کند.

کدام نیروی دیگری میتوانست چنین کاری صورت دهد؟

***نقطه نظری که به عافیت انجامید**

به دلیل نیاز به ایمان و همکاری در زمینه ی کسب و کار صنعت جالب است که تاثیر آن را در میان صنعتگران و کسانی که به موفقیتهای بزرگ دست یافته اند بررسی کنیم. آنچه میخواهم برایتان تعریف کنم ماجرایی قدیمی و مربوط به سال 1900 است, زمانی که شرکت فولاد ایالات متحده شکل گرفت. هنگام مطالعه این سرگذشت واقعیات مهم را در نظر بگیرید ببینید چگونه نقطه نظرها و عقاید به موقعیت های عظیم منتهی شده اند.

اگر شما هم از جمله کسانی هستید که نمیدانید موفقیت های بزرگ چگونه ایجاد میشوند حکایت شرکت فولاد آمریکا به بسیاری از سوالات شما جواب میدهد. اگر به موضوع «بیندیشید و ثروتمند شوید» تردید دارید, این حکایت جای هرگونه ابهامی را از بین میبرد زیرا میتوانید در حکایت شکل گیری شرکت فولاد آمریکا بسیاری از اصول مندرج در این کتاب را بیابید.

بخش مهمی از این ماجرا را جان لوول در «نیویورک ورلد تلگراف» شرح داده است که با اجازه او در این جا به شمه ای از آن اشاره میکنم.

***سخنرانی شام برای یک میلیارد دلار**

وقتی در شب12 دسامبر 1900 حدود 80 نفر از ثروتمندان آمریکا در تالار یکی از دانشگاهها در خیابان پنجم نیویورک دور هم جمع شدند تا به سخنان مردی که از ناحیه غرب آمده بود گوش فرا دهند, کمتر کسی از حاضرین در جلسه گمان میکرد که شاهد بزرگترین اعجاز صنعت در آمریکا خواهد بود.

ادوارد سیمونز و چالز استوارت اسمیت که به شدت تحت تاثیر میهمان نوازی چارلز شواب در خلال بازدید از پیتسبورگ بودند, ضیافت شامی ترتیب داده بودند تا این شخصیت برجسته 38 ساله در صنعت فولاد را به انجمن بانکداران شرق معرفی کنند.اما آنها انتظار نداشتند که او گردهمایی را به هم بریزد. در واقع آنها به چارلز شواب گفته بودند که ممکن است ثروتمندان نیویورکی آنقدرها از سخنرانی او استقبال نکنند و اگر میخواهد حوصله فولاد مردان و صاحبان ثروت منطقه شرق را سر نبرد بهتر است به یک سخنرانی 15 تا 20 دقیقه ای اکتفا کند, سنگین و متین حرف بزند و حرفش را تمام کند.

حتی جان پیرپونت مورگان که در سمت راست شواب نشسته بود قصد داشت دقایقی بنشیند که خودی نشان داده باشد, چند کلمه ای بگوید و مجلس را ترک

کند. جراید در رسانه های گروهی هم به قدری موضوع را دست کم گرفتند که کلمه ای در این زمینه ننوشتند.

در این شرایط دو میزبان و میهمانان عالیمقام آنها به صرف شام مشغول شدند. بحث و گفت و گوی جندانی در جریان نبود و اگر بود خلاصه و اجمال گونه بود. تنها معدودی از بانکداران و صاحبان ثروت قبلا شواب را ملاقات کرده بودند. در واقع موفقیتهای شغلی شواب مربوط به سواحل موننو گاهلا بود و کسی از جمع حضار اورا به خوبی نمیشناخت. اما قبل از اتمام برنامه شرکت کنندگان و از جمله آنها ارباب پول و ثروت آمریکا آقای مورگان نظرشان تغییر کرده بود. نطفه یک کودک یک میلیاردی به نام «شرکت فولاد آمریکا» بسته شده بود.

جای تاسف است که سخنراین پس از صرف شام چارلی شواب را کسی ضبط نکرد اما این احتمال هم وجود دارد که سخنرانی او لحن دوستانه داشت, از دستور زبان بی بهره بود . اصولا چارلی شواب به اینکه در صحبت قواعد دستور زبان را رعایت کند بی اعتنا بود. سخنان او اغلب با لطیفه و مزاح همراه بود اما میتوان حدس زد روی اشخاصی که روی هم صاحب پنج میلیارد دلار ثروت بودند و در ضیافت حضور داشتند, اثری به سزا داشت. وقتی سخنرانی تمام شد حضار هنوز تحت تاثیر آن بودند. با آنکا آقای شواب 90 دقیقه حرف زده بود آقای مورگان سخنران جلسه را به گوشه ای کشید تا در فاصله ای کمی دورتر از صندلیهایی که مدتی طولانی روی آن نشسته بود, مدت یکساعت دیگر با او خصوصی حرف بزند.

شخصیت آقای شواب اعجاز گونه همه را میخکوب کرده بود. اما نکته مهمتر در سخنرانی او برنامه کامل و تمام عیاری بود که او برای اعتلای هرچه بیشتر فولاد ارائه داده بود. قبل از آقای شواب خیلیها سعی کرده بودند نظر آقای مورگان را به ایجاد یک تراست فولاد جلب کنند. قبل از آن تراست های متعددی در زمینه های مختلف شکل گرفته بودند که از جمله میتوان به تراست های بیسکویت, کابل, شکر, لاستیک, ویسکی, نفت اشاره کرد. جان گیتز قمار باز بارها در این زمینه اصرار ورزیده بود اما مورگان به او اطمینان نداشت. بیل و جیم مور صاحبان نام در بازار اوراق بهادار به آقای مورگان در این زمینه اصرار کرده و ناموفق مانده بودند. البرت گری وکیل مقدس نمای کشور پادر میانی کرده و او هم به جایی نرسیده بود. اما سخنرانی آقای شواب موضوع متفاوتی بود که آقای مورگان را تکان داد. مورگان در اندیشه سرمایه گذاری جسارت آمیز در امر فولاد فرو رفت.

قبلا تحت تاثیر اقدامات جان گیتز بسیاری از سرمایه داران کوچک و بزرگ آمریکا و با همراهی مورگان شرکت فولاد آمریکا تاسیس شده بود.

اما در جوار تراست غول پیکر اندرو کارنگی, تراستی که صاحبان آن را 53 تن از ثروتمندان به نام آمریکا تشکیل میدادند, سایر شرکتها حرفی برای گفتن نداشتند. ممکن بود که بسیاری از ثروتمندان آمریکایی بخواهند تشکیلاتی عظیم به راه بیندازند. اما این تشکیلات هر اندازه بزرگ میشد هرگز به پای تشکیلات اندرو کارنگی نمیرسید و این مطلبی بود که مورگان بیش از همه از آن اطلاع داشت.

اسکات استثنایی هم این را به خوبی میدانست. او مدتها, ابتدا با مسرت و بعد با دلخوری شاهد و ناظر آن بود که شرکتهای کوچکتر مورگان بازار او را مورد تاخت و تاز قرار میدهند. وقتی فعالیتها بیش از حد جسارت آمیز شدند, مشرب کارنگی به خشم مبدل شد و در صدد اقدام تلافی جویانه برآمد. از کارخانه های فولادسازی و ذوب فلز رقبایش نسخه برداری کرد. تا این زمان او به تولید کابل , لوله, یا ورقه های آهن علاقه نشان نداده بود. به جای آن به شرکتهای تولید کننده این فراورده ها فولاد خام میفروخت تا آنها از این فولاد به هر شکلی که میخواهند استفاده کنند. حالا در شرایط پیشنهادات شواب او تصمیم گرفت که رقبای خود را در سینه دیوار قرار دهد.

آقای مورگان با شنیدن سخنرانی چارلز شواب, پاسخی برای نظرات مجهول خود پیدا کرد. ایجاد تراست بدون کارنگی, این غول ترین مرد اقتصاد آمریکا, اصولا تراست نبود.

سخنرانی چارلز شواب در شب 12 دسامبر 1900 نوید آن را میداد که شاید بتوان کارنگی را به زیر چتر مورگان کشاند. او درباره ی آینده فولاد حرف زد از سازمان بندی دوباره برای رسیدن به کارایی بیشتر سخن گفت. از تخصص حرف زد. گفت که کارخانه های فولاد سازی فاقد کارایی را رها کنند و به ایجاد واحد های کارامد بپردازند. از صرفه جویی و اقتصادی کردن فعالیتها در صنعت فولاد حرف زد, به صرفه جوری در هزینه های بالای سری اشاره کرد, از تصرف بازارهای خارجی سخن گفت.

از همه اینها مهمتر او به سارقین و راهزنانی اشاره کرد که قصد دارند با انحصاری کردن فعالیتها قیمتها را افزایش دهند و از این رهگذر سودی کلان به جیب بزنند. آقای شواب این فعالیتها را محکوم کرد. گفت که نتیجه ی کار سودجویان محدود کردن بازاری است که همه به توسعه و گسترش آن نیاز دارند. او گفت با کاهش هزینه تولید فولاد گشایش عظیم در بازار ایجاد میشود. فولاد بازرا مصرف بسیار بزرگتری دارد , فولاد میتواند بخش مهمی از بازرا و تجارت جهانی را به خود اختصاص دهد. آقای شواب بی آنکه بداند یکی از بانیان مزایای تولید به مقدار انبود بود.

با این حساب ضیافت شام در تالار باشگاه دانشگاه به پایان رسید. مورگان به منزلش رفت تا به پیشنهادات جالب آقای شواب فکر کند. شواب هم به پیتسبورگ بازگشت تا صنعت فولاد متعلق به کارنگی را اداره کند. گری و دیگران هم به دیار خود رفتند و چشم انتظار تحولات بعدی باقی ماندند.

اما انتظارشان دیری نپایید. آقای مورگان بعد از یک هفته بررسی نظریات شواب را هضم کرد. وقتی فهمید که در جریان این تحول ضرری متوجه او نیست با آقای شواب تماس گرفت. حالا او باید ناز آقای شواب را میکشید. آقای شواب به مورگان اطلاع داد که ممکن است کارنگی هرگز حاضر نشود با سلطان وال استریت وارد مذاکره شود. آقای گیتز پا درمیانی کرد و به آقای شواب گفت که او برحسب اتفاق به هتل «بلوو» در فیلادلفیا برود و آقای مورگان هم ممکن است بر حسب اتفاق آنجا باشد. اما وقتی آقای شواب وارد هتل شد, آقای مورگان در منزلش در نیویورک در بستر بیماری بود. آقای شواب به نیویورک رفت و روانه منزل آقای مورگان شد.

اکنون بسیاری از صاحبنظران معتقدند که زمینه ساز همه این صحنه ها اندرو کارنگی بوده است. آن میهمانی شام, آن سخنرانی پرشور, آن همایش یکشنبه شب میان آقای شواب و سلطان پول و ثروت , همه را آقای اسکات ترتیب داده بود اما واقعیت دقیقا برعکس این است.

چهار مرد تمام مدت شب را در این زمینه بررسی کردند. رئیس گروه البته آقای مورگان بود. در کنار او میتوان از رابرت بیکون نام برد. نفر سوم جان گیتز بود که مورگان او را قمار باز میدانست و از او چون ابزار استفاده میکرد. و سرانجام نفر چهار آقای شواب بود که به اندازه مجموع بقیه درباره ی تولید و فروش فولاد علم و اطلاع داشت. جلسه تا صبح طول کشید وقتی سپیده دمید, مورگان از جای برخاست و کمری راست کرد. تنها یک سوال باقی مانده بود.

او پرسید« فکر میکنی بتوانی اندرو کارنگی را به مشارکت دعوت کنی؟»

و آقاب شواب جواب داد « سعی میکنم.»

مورگان گفت« اگر او را راضی به فروش کنی من حرفی ندارم.»

تا این جا همه چیز به خیر و خوشی پیش رفته بود. اما آیا کارنگی حاضر به فروش بود؟ چه مبلغی میخواست؟(به نظر شواب 320/000/000 دلار بود) پولش را چگونه میخواست, نقد؟ اوراق بهادار؟ یا سهام؟ چه کسی میتوانست ثلث یک میلیون دلار نقد تدارک ببیند.

در ماه ژانویه, در جنگلهای سن اندروز, وست چستر, بازی گلفی در جریان بود اندرو کارنگی برای محافظت از سرما لباس گرم پوشیده بود و چارلی شواب هم طبق معمول حرف میزد تا روحیه کارنگی را شاداب نگهدارد. اما پیش از آنکه این دو در کلبه ی گرم و راحت کارنگی که از محل بازی فاصله چندانی نداشت بنشینند, کلمه ای درباره کار و شغل و حرفه رد و بدل نشد. بعد شواب با همان لحنی که 80 میلیونر را در مجلس ضیافت شام دانشگاه شیفته خود کرده بود با کارنگی سخن گفت. لحظاتی بعد , کارنگی روی کاغذ رقم 400/000/000 دلار را نوشت. 320/000/000 دلاری که شواب از قبل خواسته بود و 80 میلیون دلار هم برای ارزشی که به داراییهای کارنگی در مدت دو سال گذشته اضافه شده بود.

کمی دیرتر در هواپیمایی بر فراز اقیانوس اطلس, کارنگی با لحنی اندوهناک خطاب به مورگان گفت:« ای کاش 100/000/000 دلار بیشتر مطالبه کرده بودم.

حالا یک روزنامه نگار انگلیسی بزرگترین خبر اقتصادی جهان را به اکناف عالم مخابره کرد و به هم ملحق شدن غولهای فولاد جهان را به همه اطلاع داد. رییس دانشگاه یل در مصاحبه ای اعلام داشت اگر قانونی برای کنترل تراست ها وضع نشود در مدت 25 سال در واشنگتن شاهد برپایی امپراطوری جدیدی خواهیم بود.

در این میان شواب 38 ساله پاداش خود را گرفت. او مدیر عامل شرکت جدیدالتاسیس شد و این سمت را تا سال 1930 حفظ کرد.

***ثروت با اندیشیدن جمع میشود**

حکایتی که خواندید نمونه روشنی است که نشان میدهد میل را میتوان به معادل فیزیکی آن تبدیل نمود.

تشکیلات عظیم شرکت فولاد آمریکا در ذهن یک مرد شکل گرفت.

برنامه ی سازمان دادن به این شرکت و تامین وجوه مالی مورد نیاز نیز در ذهن همین مرد صورت خارجی گرفت. ایمان, میل, اشتیاق, تصور و مداومت او بود که به شرکت فولاد آمریکا منتهی گردید. کوره های فولاد و تجهیزات مکانیکی که پس از شکل گیری این شرکت ضمیمه آن شد, شکلی تصادفی داشتند اما اگر بخواهیم تحلیلی دقیق بکنیم به این نتیجه می رسیم که ارزش دارایی هایی که بوسیله این شرکت تحصیل شدند, به اندازه 600 میلیون دلار افزایش یافتند.

به عبارت دیگر, نظر چارلز شواب, به علاوه ایمانی که او در اذهان مورگان و دیگران کاشت سودی حدود 600 میلیون دلار برجای گذاشتند و این برای یک نظریه صرف رقم بدی نیست.

شرکت فولاد آمریکا به یکی از معظم ترین و موفق ترین شرکتهای آمریکا تبدیل گردید. هزاران نفر را استخدام کرد, بازارهای جدیدی ایجاد کرد و سودی معادل 600 میلیون دلار به دست داد.

ثروت با اندیشیدن شکل میگیرد.

میزان این ثروت با توجه به آنچه در ذهن شخص میگذرد محدود میشود. ایمان محدودیتها را برطرف میسازد. این را در برخورد با تمامی مسایل زندگی خود فراموش نکنید.

فصل 4

تلقین به خود راه نفوذ بر ذهن نیمه هوشیار

***گام سوم به سوی ثروت**

تلقین به خود مفهومی است که ارتباطی میان ذهن هوشیار و نیمه هوشیار برقرار میسازد. در واقع ارتباطی میان ذهن هوشیار و نیمه هوشیار است. تلقین به خود, خود به خود به ذهن نیمه هوشیار میرسد و آن را تحت تاثیر افکار قرار میدهد.

انسان طری ساخته شده که میتواند به کمک حواس پنجگانه خود دریافتی ذهن نیمه هوشیار را کنترل کند. البته این هرگز بدین معنا نیست که همیشه این کار را میکند. در واقع اغلب مواقع آن را اعمال نمیکند, به همین دلیل است که میبینیم جمع کثیری از مردم در فقر و فلاکت زندگی میکنند.

حتما به خاطر دارید که ذهن نیمه هوشیار را به زمین حاصلخیز تشبیه کردیم که اگر در آن بذرهای نامطلوب بکاریم و از آن مراقبت نکنیم, علفهای هرز در آن به وفور رشد میکنند. تلقین به خود عاملی کنترل کننده است که انسان به کمک آن میتواند داوطلبانه ذهن خود را با افکاری خلاق تغذیه کند, همانطور که میتواند افکاری با طبیعت مخرب را در زمین حاصلخیز خود کشت نماید.

***پول را در دستهای خود ببینید و آن را احساس کنید**

در آخرین مرحله از اقدامات شش گانه ای که در فصل مربوط به اشتیاق شرح دادیم گفتیم که همه روزه دوبار به صدای بلند, قصد خود را برای تحصیل پول بخوانید و خود را ببینید که به این پول رسیده اید. با تبعیت از این دستورالعمل شما میل خود را مستقیما به ذهن ناهوشیارتان با ایمانی راسخ مخابره میکنید. اینگونه در خود عاداتی فکری ایجاد میکنید که میتواند میل و اشتیاق را به معادل پولی آن تبدیل کند.

6 مرحله ای را که در فصل 2 توضیح دادیم بخوانید. آن را دوباره و چند باره مطالعه کنید. دقت به خرج دهید و قبل از آنکه به ادامه مطالب بپردازید به آن احاطه کافی پیدا کنید آنگاه به دقت تمام چهار دستورالعمل سازمان دادن به نیروز همکاران خود را بخوانید. در این زمینه, در فصلی که به زمینه ی برنامه ریزی سازمان یافته اختصاص یافته به تفصیل بحص کرده ایم. با مقایسه این دو دستورالعمل, درمی یابید که این هر دو کاربرد اصل تلقین به خویشتن را شامل میشود.

بنابراین به خاطر داشته باشید وقتی میل خود را از روی نوشته به صدای بلند میخوانید و برآنید که ذهنیتی در مورد پول در خود ایجاد کنید به خاطر داشته باشید که خواندن کلمات تنها بیفایده است, مگر آنکه شما احساس یا هیجان خود را با کلماتتان درهم بیامیزید. ذهن نیمه هوشیار شما تنها نسبت به افکاری واکنش نشان میدهد که با احساس و هیجان در هم آمیخته باشد.

این حقیقت مهم را در همه ی فصلها تکرار کرده ایم. درک نکردن آن تنها دلیلی است که توضیح میدهد چرا بسیاری از کسانی که از روش تلقین به خود استفاده میکنند به هدفهای خود نمیرسند. بدانید که کلمات عاری از احساس بر ذهن نیمه هوشیار تاثیر نمیگذارند. اگر به ذهن نیمه هوشیار خود نفوذ نکنید, اگر نتوانید افکار و احساسات مورد باور خود را به ذهن نیمه هوشیارتان برسانید نتیجه مطلوب نمیگیرید.

اگر در شروع کار نتوانید احساسات خود را کنترل کنید, نومید نشوید. به خاطر داشته باشید که در قبال هیچ نصیب شما همان هیچ است, امکان تقلب در کار نیست. حتی اگر هم بخواهید به آن نمیرسید. برای آنکه بر ذهن نیمه هوشیار خود تاثیر بگذارید باید اصول مطرح شده در کتاب را با جدیت پیگیری کنید. نمیتوانید توانایی مطلوبی را به بهای ناچیزی به دست آورید. شما و تنها شما باید تصمیم بگیرید که آیا پاداش آنچه را که برایش تلاش میکنید (ذهنیت کسب پول) به زحمتش می ارزد یا نه.

توانایی استفاده از اصل تلقین به خود تا حدود زیاد بستگی به توانایی تمرکز کردن روز یک میل شخصی دارد; آنگونه که این میل و اشتیاق به وسواس سوزان در شما تبدیل گردد.

***تقویت تمرکز**

هنگام رعایت 6 مرحله مندرج در فصل 2 لازم است که از اصل تمرکز استفاده کنید. اجازه بدهید در زمینه ی تمرکز پیشنهاداتی ارائه کنم.

وقتی نخستین گام را برمیدارید و بر آن میشوید که رقم پولی مورد نظرتان را مشخص سازید لحظاتی به این رقم بیندیشید. چشمهایتان را ببندید و بکوشید که ظاهر ذهنیت پول مورد نظر را در ذهن خود ببینید. دست کم روزی یکبار این عمل را تکرار کنید. وقتی این تمرینات را انجام میدهید, دستورالعملهای ارائه شده در فصل مربوز به ایمان و باور را به کار برید. خود را ببینید که پول مورد نظر را به دست آورده اید.

در اینجا با حقیقتی روبرو میشویم. ذهن نیمه هوشیار هر دستوری را که همراه با ایمان و باور و عمل به او داده میشود میپذیرد. اما لازم است که این دستورات بارها و بارها به شکل تکرار ارائه شوند تا در ذهن نیمه هوشیار جای بگیرند. اکنون زمان آن رسیده که به طور قانونی ذهن نیمه هشیار خود را فریب دهید. کاری کنید که ذهنتان باور کند که میتواند پول مورد نظر شما را به دست آورد. کاری کنید که گمان کنید این پول پیشاپیش انتظار شما را میکشد و اینکه ذهن نیمه هوشیار شما باید با برنامه های عملی برای تحصیل پولی که از آن شماست اقدام کند.

اکنون اندیشه ای را که در پاراگراف گذشته خواندید به تصور خود منتقل سازید و ببینید که چگونه به کمک این تصویر میتوانید برنامه های عملی برای فراهم آوردن پول , از طریق تبدیل میل خود به آن ایجاد کنید. منتظر یک برنامه قطعی و صددرصد مشخص نباشید. مترصد آن نباشید که بی درنگ به برنامه ای مشخص برای تبدیل میل خود به پول برسید. به جای آن خود را صاحب آن پول ببینید و مطمئن باشید که ذهن نیمه هوشیار شما برنامه یا برنامه های مورد نیاز شما را طراحی خواهد کرد. مترصد این برنامه ها باشید و چون آنها را یافتید بی درنگ آنها را به مرحله ی اجرا بگذارید . احتمالا برنامه ها به کمک حس ششم به ذهن شما خطور میکنند. حالتی الهام بخش دارند. با این الهام رفتاری برخوردی احرام آمیز داشته باشید و به محض دریافت روی آن عمل کنید.

در چهارمین بخش از اقدامات شش گانه از شما خواستیم برنامه ای قطعی برای به اجرا گذاشتن میل خود طراحی کنید و بی درنگ آن را به مرحله ی اجرا بگذارید . باید به همان روش که در پاراگراف قبل توضیح دادیم عمل کنید. زمان تهیه برنامه ی انباشت پول به استدلال اعتماد نکنید. ممکن است ذهن استدلالی شما تنبل باشد و اگر قرار باشد که تنها به این اعتماد کنید ممکن است شما را مایوس کند.

وقتی پول مورد نظر را در ذهن تصویر میکنید و آن را با چشمان بسته در ذهن خود میبینید, به این نکته توجه کنید که میخواهید در ازای تحصیل این پول چه بهایی بپردازید. و این نکته بسیار مهمی است.

6* اقدام برای تحریک ذهن نیمه هوشیار

راهنمایی های مرتبط با 6 اقدام در فصل 2 ارائه شده را اکنون خلاصه میکنیم. اول, به مکان آرامی بروید, جای مناسبی برای این مهم میتوانید رختخواب به هنگام شب باشد. باید در شرایطی قرار گیرید که کسی مزاحم شما نشود . چشمان خود را ببندید و به صدای بلند مبلغ درخواستی را به زبان آورید و محدوده زمانی تعیین شده برای تحصیل این پول را مشخص سازید. ببینید که برای کسب این دارایی از چه میخواهید مایه بگذارید. وقتی این دستورالعمل را به کار میبرید خود را ببینید که این پول را بدست آورده اید.

مثلا فرض کنید که میخواهید تا روز اول ژانویه 5 سال دیگر , صاحب 50/000 دلار شوید و قصد دارید این مبلغ را در ازای خدمات شخصی و با کار فروشندگی به دست آورید.

نوشته شما برای رسیدن به این منظور باید چیزی به قرار زیر باشد :

« تا اول ژانویه سال 1990 من 50/000 دلار در اختیار خواهم داشت . این پول در زمانهای مختلف و به تدریج به دست من خواهد رسید.

برای دستیابی به این پول هرچه بتوانم از خود مایه میگذارم. سعی مکنم بهترین خدمات ممکنه را در کار فروش(مثلا فروش اوراق بیمه) ارائه دهم.

من ایمان کامل دارم که این مبلغ پول را به دست می آورم. ایمان من به اندازه ای قوی است که هم اکنون این پول را در برابر چشمانم میبینم. میتوانم آن را با دستهایم لمس کنم. این پول برای انتقال به من مهیاست. برای تحصیل این پول خدمات متقابلی ارائه میدهم. من مترصد برنامه ای هستم که راه انباشت این پول را به من نشان میدهد. وقتی این برنامه را به دست آوردم براساس آن رفتار میکنم.»

دوم; این برنامه را آنقد در ذهن خود مجسم کنید تا بتوانید در ذهن پولی را که قصد انباشت آن را دارید ببینید.

سوم, هدف نوشته شده خود را جایی بگذارید که بتوانید آن را در شب و صبح ببینید. آن را قبل از خواب و بعد از بیدار شدن از خواب ببینید; آنگونه که در خاطره شما سپرده شود.

هنگام اجرای این دستورالعمل به خاطر داشته باشید که از اصل تلقین به خود استفاده میکنید و به ذهن نیمه هوشیار خود دستور میدهید. به خاطر داشته باشید که ذهن نیمه هوشیار تنها نسبت به دستورالعمل هایی که با احساس همراه هستند واکنش مثبت نشان میدهند; با این حساب دقت کنید که سفارش به ذهن نیمه هوشیار با احساس همراه باشد. بدانید که ایمان و باور موثرترین و قوی ترین احساسات هستند. از دستورالعمل های ارائه شده در فصل ایمان و باور استفاده کنید. ممکن است در نگاه نخست این دستورالعمل ها به نظر مجرد و انتزاعی برسد. نگران آن نشوید. از راهنمایی استفاده کنید. مهم نیست که در این مرحله تا چه اندازه غیر عملی به نظر میرسند; مهم این است که اگر این توصیه ها را رعایت کنید, دنیای ثروت و توانگری به روی شما لبخند میزنند.

***سر قدرت ذهنی**

اشخاص از روی عادت به نظریه های جدید تردید میکنند. اما با رعایت دستورالعمل های ارائه شده, شک و تردید شما به باور تبدیل میشود که به شکل ایمان مطلق متبلور میگردد.

به اعتقاد بسیاری از فلاسفه انسان سرنوشت دنیوری خود را مقدر میسازد اما, این فالسفه به ندرت توضیح داده اند که چرا انسان از این توانمندی برخوردار است. دلیل اینکه انساز میتواند به این مهم دست یابد و به ویژه میتواند موقعیت مالی خود را مشخص سازد در این فصل به طور کامل توضیح داده شده است. انسان میتواند ارباب خویشتن و مسلط بر محیط خود گردد; زیرا میتواند بر ذهن نیمه هوشیار خود تاثیر بگذارد. تبدیل اشتیاق به پول مستلزم استفاده از تلقین به خود و تحت تاثیر قرار دادن ذهن نیمه هوشیار است. سایر اصول در نهایت ابزاری هستند که میتوان به کمک آن تلقین به خود را به کار برد. این نکته را به ذهن خود بسپارید . اینگونه از نقش مهم اصل تلقین به خود برای رسیدن به هدف خود مطلع میشوید.

پس از خواندن همه کتاب مجددا به این فصل برگردید و در ذهن و در عمل این دستورالعمل را رعایت کنید.

این فصل را همه شب به صدای بلند بخوانید, متقاعد شوید که تلقین به خود اصل سالم است و میتواند انتظارتان را برآورده سازد. هنگام خواندن این فصل از کتاب , زیر کلمات و جملات مهم را خط بکشید. این اقدام به درک بهتر مطالب کتاب کمک میکند و شما در شرایطی قرار میگیرید که از اصول مربوط به موفقیت به کاراترین شکل خود استفاده کنید.

فصل 5

دانش تخصصی

هر بدبیاری, هر شکست و هر دل شکستگی با خود به همان اندازه یا بیشتر امتیازی مثبت دارد

***گام چهارم به سوی ثروت**

ما با دو نوع دانش عمومی و تخصصی روبرو هستیم. دانش عمومی, بدون توجه به اندازه و تنوع آن نقش چندانی در تحصیل ثروت بازی نمیکند. دانشکده ها در دانشگاههای بزرگ در مجموع همه ی دانشهای بشری را در خود نگاهداری میکنند با این حال اغلب اساتید دانشگاهها از بضاعت مالی خوبی برخوردار نیستند.

دانش به خودی خود اسباب تنعم نمیشود مگر آنکه به کمک برنامه های عملی مشخص این دانش سازمان بگیرد و به سمت هدف قطعی کسب درآمد هدایت شود. بی توجهی به این حقیقت علت سردرگمی میلیونها نفر انسانی بوده است که گمان میکنند« دانش قدرت است». هرگز چنین چیزی نیست. دانش در نهایت قدرتی بالقوه است و تنها زمانی به قدرت بالفعل تبدیل میشود که آن را به شکل برنامه ای قطعی در راستای هدفی معین هدایت کنیم.

در واقع این همان حلقه گم شده است که در تمام نظامات آموزشی آن را می یابیم و میبیینیم که موسسات آموزشی در آموزشهای خود در این باره که چگونه سازمان بگیرند و از دانش خود استفاده کنند ناکام میمانند.

بسیاری به اشتباه گمان میکنند که چون هنری فورد آموزش رسمی چندانی ندیده بود به آموزش اعتقادی نداشت. کسانی که این اشتباه را میکنند متوجه معنای آموزش نیستند. کلمه آموزش در زبان انگلیسی از یک کلمه لاتین اقتباس شده که مفهوم اعتلا از درون را تداعی میکند.

انسان تحصیل کرده لزوما کسی نیست که دانش عمومی و تخصصی زیاد دارد. انسان تحصیل کرده کسی است که ذهنش را وسعت بخشیده و به کمک آن میتوان به خواسته خود برسد; میتواند بی آنکه حقوق دیگران را زیر پا بگذارد به آنچه میخواهد دست یابد.

*جاهلی که موفق شد

در سالهای جنگ جهانی اول روزنامه شیکاگو ضمن چاپ مقالاتی آقای هنری فورد را انسانی جاهل معرفی کرد. آقای فورد اعتراض کرد و سرانجام روزنامه شیکاگو را به خاطر این افترا مورد پیگرد قانونی قرار داد. در دادگاه, وکیل مدافع روزنامه شیکاگو آقای فورد را به جایگاه شهود فراخواند تا بیسواد بودن او را ثابت کند. وکیل مدافع از آقای فورد سوالات متعددی کرد. هدف او در تمامی موارد این بود که ثابت کند که با آنکه آقای فورد در زمینه ی تولید اتومبیل اطلاعات تخصصی فراوان دارد, مردی بی سواد و جاهل است.

از جمله از آقای فورد پرسید بندیکت آرنولد کی بود؟ انگلیسی ها برای سرکوب شورش سال 1876, چند سرباز به آمریکا فرستادند؟ هنری فورد در پاسخ به این آخرین سوال جواب داد« از تعداد دقیق آنها خبر ندارم, اما شنیدم شمارشان به مراتب بیش از کسانی بود که جان سالم به در بردند و به انگلستان برگشتند.»

و سرانجام آقای فورد که از این طرز سوال کردن آنها خسته شده بود در پاسخ به یک سوال توهین آمیز, در حالی که انگشتش را به جانب وکیلی که این سوال را کرده بود اشاره رفت گفت« اگر بخواهم به این سوال احمقانه و سایر سوالاتی که از من میپرسید جواب دهم, باید به شما بگویم که من روی میز کارم دکمه های برقی متعددی دارم و میتوانم با فشار دادن آنها, هر سوالی را که در ارتباط با شغلم به آن نیاز دارم مخابره کنم. من کسانی را در استخدام دارم که میتوانند به همه ی سوالات

من پاسخ بگویند. ممکن است به من بگویید چرا باید مترصد اطلاعات کلی و عمومی شوم و حال آنکه کسانی را دارم که میتوانند مرا در پاسخ دادن به سوالات درباره کارم یاری دهند؟»

مسلما پاسخ فورد منطقی بود . این پاسخ وکیل را خلع سلاح کرد. همه ی حاضرین در دادگاه فهمیدند که این جواب پاسخ یک انسان جاهل نیست, بلکه پاسخ کسی است که علم و اطلاع فراوان دارد و به حساب تحصیل کرده است. با سواد کسی است که میداند جوابهایش را از کجا بگید . باسواد کسی است که میداند چگونه علم و اطلاع خود را به برنامه های مشخص عملی تبدیل نماید. هنری فورد به همه ی اطلاعات تخصصی مورد نیازش دسترسی داشت. اینگونه بود که او به یکی از ثروتمندترین مردان آمریکا مبدل شد. لزومی به این نبود که خود آقای فورد همه اطلاعات را داشته باشد.

***میتوانید همه ی اطلاعات تخصصی مورد نیاز خود را فراهم آورید**

قبل از حصول اطمینان از اینکه میتوانید میل و اشتیاق را به معادل پولی آن تبدیل کنید, باید در زمینه کارتان اطلاعات تخصصی کافی داشته باشید. ممکن است به دانش تخصصی بیشتری که خود میتوانید داشته باشید احتیاج داشته باشید, در این صورت باید کمبود اطلاعاتی خود را با گروه صاحبنظران و اندیشمندان جبران کنید.

انباشت ثروت مستلزم قدرت است و قدرت از دانش تخصصی سازمان یافته حاصل میشود. اما این دانش لزوما نباید در محدوده ی ذهنی کسی که میخواهد به این هدف برسد ثابت شده باشد.

در نتیجه میبینید کسانی که مایل به کسب درآمد و ثروت هستند,اما خود از دانش تخصصی لازم بی بهره اند نباید مایوس شوند. بدانیم که گاه اشخاص از عقده ی حقارت رنج میبرند زیرا خود را تحصیل کرده و آموزش دیده نمیپندارند. کسی که بتواند گروه متخصصین مورد نیاز را دور هم گرد آورد و آنها را سازمان دهد, خود انسانی آموزش دیده و تحصیل کرده است.

فراموش نکنیم که توماس ادیسون تنها سه ماه به مدرسه رفت . او بیسواد نبود اما در فقر نمرد.

هنری فورد بیش از 6 سال به مدرسه نرفت اما به مردی ثروتمند تبدیل گردید. اطلاعات تخصصی از جمله فراوانترین و ارزانترین خدماتی هستند که میتوانید به آن

دست یابید. اگر به این گفته شک دارید میزان حقوق اساتید دانشگاهها را مطالعه کنید.

***راه خرید دانش را بیاموزید**

قبل از هر چیز تصمیم بگیرید به چه دانشی نیاز دارید و چرا آن را میخواهید. تا حدود زیاد هدف شما در زندگی که در راستای آن حرکت میکنید نوع دانش مورد نیاز شما را مشخص میسازد پس از آنکه این را مشخص کردید باید اطلاعات دقیقی درباره ی منابع دانش به دست آورید از جمله مهمترین اینها عبارتند از:

1.تجربه و آموزش شخصی

2.تجربه و آموزش موجود در دیگران

3.کالج ها و دانشگاهها

4.کتابخانه ها

در مورد اخیر بدانید کلیه دانشی که تاکنون در جهان ایجاد شده در کتاب ها مندرج هستند.

5.دوره های آموزش تخصصی

باید دانش را سازمان دهید و آن را استفاده کنید, باید از دانش برای رسیدن به هدف مشخص استفاده کرد و از برنامه های عملی کمک گرفت.

دانش اگر به سوی هدفی ارزشمند هدایت نشود بی ارزش است.

اگر میخواهید در مدارس و دانشگاهها درس بخوانید قبلا مشخص سازید که این دانش را برای چه میخواهید. برای چه مترصد این دانش هستید. آنگاه ببینید که این دانش را از کجا میتوانید به دست آورید. باید منابع قابل اعتماد پیدا کنید.

انسانهای موفق هرگز در تحصیل دانش تخصصی در ارتباط با هدف خاصشان متوقف نمیشوند. اشخاصی که موفق نیستند اغلب به اشتباه گمان میکنند که کسب دانش و اطلاعات با پایان یافتن دوره های رسمی آموزش در مدارس و دانشگاهها به پایان میرسد. حقیقت این است که رفتن به مدرسه و درس خواندن برای کسب اطلاعات عملی کار چندانی صورت نمیدهد.

بدانیم که قانون روزگار ما داشتن تخصص است و این نکته ای است که آن را روبرت مر مدیر سابق دانشگاه کلمبیا به آن اشاره میکند.

***نیاز به متخصصین**

اغلب شرکتها در جستجوی کسانی هستند که در زمینه هایی متخصص باشند: فارغ التحصیلان دانشکده های مدیریت بازرگانی, داشتن اطلاعات تخصصی در حسابداری و آمار, انواع مهندسین, روزنامه نگاران, آرشیتکت ها, شیمی دان ها و نیز مدیران برجسته و اشخاص پویای طبقات بالا.

کسی در محیط دانشگاه فعال بوده که شخصیتی داشته که میتواند با اشخاص مختلف کنار بیاید و کارهای مختلفی را انجام دهد, در مقایسه با دانشجوی درس خوانی که صرفا در درس خواندن موفق بوده است هواخواهان بیشتری دارد. بسیاری از افراری با این مشخصات به مدارج و مشاغل سطح بالا رسیده اند. صاحب یکی از بزرگترین شرکتهای آمریکا طی نامه ای که به آقای مور نوشت درباره ی افراد مورد نیازش چنین میگوید:

«ما به کسانی علاقمندیم که بتوانند در کار مدیریت پیشرفتهای استثنایی داشته باشند. به همین دلیل به کیفیاتی مانند منش, شخصیت, ذکاوف و فراست بیش از زمینه ی آموزش بها میدهیم.»

***پیشنهاد کارورزی**

آقای مور با توجه به شرایط پیشنهاد کرد که دانشجویان در ادارات, فروشگاهها و صنایع در مدت تعطیلات تابستانی خود کارورزی کنند. آقای مور معتقد بود هریک از دانشجویان کالج باید پس از 2 یا 3 سال تحصیل حرفه قطعی آینده خود را انتخاب کنند و اگر تاکنون بی هدف و سرگردان رشته های غیر تخصصی را طی کرده اند در کار خود تجدید نظر کنند و از ادامه تحصیل در رشته های نامناسب دست بکشند.

او معتقد بود که کالج ها و دانشگاهها باید نیازهای تخصصی حرفه ها و مشاغل موجود را برآورده سازند و موسسات آموزشی مسئولیت مستقیمی در زمینه ی راهنمایی های حرفه ای برعهده گیرند.

یکی از مطمئن ترین منابع کسب دانش برای اشخاص نیازمند به آموزشهای تخصصی شرکت در مدارس و کالج های شبانه است که در اغلب شهرهای بزرگ وجود دارد. در آمریکا و در بسیاری از کشورهای دیگر آموزشهای مکاتبه ای بسیار گسترش یافته اند و به ویژه در زمینه هایی که امکان آموزش مکاتبه ای فراهم است فعالیت گسترده

تری مشاهده میشود. یکی از مزایای طی دوره های آموزش در منزل انعطاف پذیری این برنامه هاست. وجود انعطاف در زمان مطالعه به شخص امکان میدهد که در ساعات فراغت خود مطالعه کند.

***نقطه نظر جالبی که نتیجه نیکو داد**

اکنون اگر موافقید مثالی بزنیم:

فروشنده ای که در یک خواروبار فروشی کار میکرد شغلش را از دست داد. او که در زمینه ی دفترداری و حسابداری اطلاعات اندکی داشت در یک دوره حسابداری کوتاه مدت شرکت کرد تا با آخرین علم و اطلاع موجود در این حرفه آشنا شود. شخصیت مورد اشاره ما تصمیم گرفت که برای خودش کار کند. او قبل از هر کس به سراغ خواروبار فروشی رفت که سابقا برای او کار میکرد. بعد از امضای قرارداد با او, با بیش از یکصد کسبه برای رسیدگی به دفاتر مالی آنها قراردادی امضا کرد. نظر او به اندازه ای عملی بود که اقدام به ایجاد واحدهای حسابرسی سیار کرد. وانت باری تهیه دید و آن را به دستگاههای پیشرفته مجهز کرد. این شخص در حال حاضر ناوگانی از وان هایی دارد که روی آن عملیات دفتر داری بسیاری از واحدهای تجاری را انجام میدهد. او جمع کثیری را استخدام کرده است و در ازای خدمات خود پول ناچیزی دریافت میکند.

دانش تخصصی در کنار قوه ی تخیل تنها چیزهایی بودند که این شخص را موفق ساختند. در سال گذشته , مالیات بردرآمد پرداختی این شخص در برابر مالیاتی بود که صاحب فروشگاهی که او زمانی برایش کار میکرد پرداخت نمود.

میتوانم به نقطه نظر دیگری اشاره کنم که به درآمدی بیش از این منجر گردید. اشاره من به فروشنده ای است که دست از فروشندگی کشید و به دفتر داری مشغول شد. وقتی این پیشنهاد را به او کردم آهی کشید و گفت« نظر جالبی است اما چگونه آن را به پول تبدیل کنم؟» به عبارت دیگر او نمیدانست که چگونه دانش دفتر داری خود را به بازار ارائه کند. حالا مسئله دیگری ایجاد شده بود که باید آن را حل میکردیم. دفترچه جالبی تدارک دیدیم که در آن درباره امتیاز نظام جدید دفترداری به تفصیل بحص شده بود . صفحات دفترچه را به دقت تایپ کردند . ارائه این کتاب با اطلاعات موجود در آن به اندازه ای جالب بود که دیری نگذشت که دفتر دار ما بیش از حد توانایی خود مشتری جلب کرده بود.

***برنامه رسیدن به شغل ایده آل**

در سرتاسر کشور هزاران نفر زندگی میکنند که به خدمات یک متخصص در امور تجارت که بتواند در کار بازاریابی خدمات شخصی موثر واقع شود احتیاج دارند.

ماجرایی که شرح میدهم به دلیل یک ضرورت ایجاد شد اما کار تنها به ارائه خدمت به یک نفر تمام نشد. زنی که به این کار همت کرد قوه ی تخلی قوی داشت. او در این ساخته و پرداخته ذهن خود حرفه جدیدی را میدید که به هزاران نفر کسانی که به بازاریابی عملی برای خدمات شخصی خود احتیاج داشتند خدمت کند.

این خانم در پی موفقیت فوری در نخستین برنامه برای بازرایابی خدمات شخصی به تهیه راه حلی برای مشکل مشابهی که پسر تازه فارغ التحصیلش با آن روبرو بود پرداخت. پسر این خانم به رغم همه ی تلاشهای خود نمیتوانست خریداری برای خدمات خود بیابد. برنامه ای که این مادر برای پسرش تدارک دید یکی از جالبترین برنامه هایی است که تا به حال دیده ام. این دفترچه از 50 صفحه به زیبایی تمام تایپ شده تشکیل میشد که در آن اطلاعات طبقه بندی شده ای درباره تواناییها, تحصیلات و تجارب پسرش درج شده بود. اطلاعات گسترده دیگری نیز در همین ارتباط فراهم آمده بود. او در این کتاب شرح کاملی از شغلی را که پسرش طالب آن بود ارائه داد. در کنار آن تصویری زیبا از برنامه ای که او برای رسیدن به این موقعیت در نظر داشت ترسیم شده بود.

تهیه این دفترچه هفته ها وقت گرفت. در تمام این مدت تقریبا همه روزه مادر پسرش را به کتابخانه ها میفرستاد تا اطلاعاتی در مورد فروش خدماتش تهیه کند. او همچنین پسرش را به سراغ تمام رقبای کارفرمای احتمالی او میفرستاد تا از آنها اطلاعاتی حیاتی درباره ی روشهای کاری که برای تهیه ی این برنامه از اهمیت فراوان برخوردار بود تهیه کند. وقتی کتابچه تهیه شد حاوی پیشنهادات بسیار جالبی برای استفاده و سود کارفرمای احتمالی دربرداشت.

مجبور نیستید که از صفر شروع کنید.

ممکن است کسی بپرسد که چرا باید برای یافتن یک شغل و حفظ آن این همه زحمت کشید.

جواب ساده ای دارد «درست انجام دادن کارها هرگز مشکلی ایجاد نمیکند» برنامه ای که این مادر برای فرزندش تهیه کرد به او کمک نمود تا او به شغل مورد نظرش

برسد. در واقع این پسر در همان نخستین مصاحبه استخدامی خود به کار دعوت شد.

از آن گذشته مطلبی که بیش از حد اهمیت دارد این بود که پسر مجبود نشد که از صفر شروع کند. او به جای اینکه از پایین ترین رده سازمانی شروع کند از سطح مدیریت میانه و با حقوق در سطح مدیران شروع کرد.

آیا هنوزمیپرسید که چرا باید این همه زحمت را به خود هموار نمود؟

شروع کردن از پایین ترین رده سازمان و صعود در این سلسله مراتب به نظر ساده میرسد. اما مسئله اینجاست که بسیاری از کسانی که از پایین ترین رده سازمان شروع میکنند هرگز آنقد رشد نمیکنند که دیگران به هنر و درایت آنها پی ببرند و به همین دلیل در رده ی پایین سازمان باقی میمانند. از طرف دیگر بدانید که چشم انداز شغلی در رده های پایین سازمانی آنقدرها دلگرم کننده و روشن نیست. اشتیاق را در شخص میکشد. وقتی از پایین ترین رده های سازمانی شروع میکنیم چنان اسیر کارهای یکنواخت میشویم که هرگز به ذهن ما نمیرسد میتوانیم آن را کنار بگذاریم. به همین دلیل است که میگویم بهتر است به جای شروع از قعر سازمان از یکی, دو پله بالاتر شروع کنیم. وقتی در ره های بالاتر قرار میگیریم پیشرفت دیگران را میبینیم, فرصتهای مناسب را درک میکنیم و از آنها استفاده مینماییم.

***از نارضایی به سود خود استفاده کنید**

دان هال پین, نمونه جالبی است که میتوانیم به او اشاره کنیم. وقتی هال پین در کالج درس میخواند, مدیر تیم فوتبال بسیار مشهور نوتردام بود. او کالج را در زمانی نامناسب به پایان رساند. حدود دهه ی 1930 بود. در شرایط کسادی عظیم پیدا کردن شغل بسیار دشوار بود. او توانست بر اساس دریافت کمیسیون به کار فروش سمعک الکتریکی اقدام کند. هرکس میتوانست چنین کاری بکند و این را هال پین به خوبی میدانست.

اما همین موقعیت درهای فرصت مناسب را به روی او گشود.

تقریبا دوسال تمام او به کاری ادامه داد که به آن راغب نبود و اگر برای این نارضایتی خود کاری صورت نداده بود هرگز نمیتوانست خود را از شر آن خلاص کند. او ابتدا تصمیم گرفت که در مقام دستیار مدیر فروش شرکتش سرگرم به کار شود. درگرفتن این شغل موفق شد. همین یک قدم حرکت به سمت بالا او را به اندازه ای ترفیع داد

که بتواند از فرصتهای مناسب دیگری که وجود داشتند با خبر گردد. او در جایی قرار گرفت که فرصت مناسب هم میتوانست او را بیابد.

دان هال پین در کار فروش سمعک به قدری موفق عمل کرد که آقای اندروز مدیر عامل شرکت دیکتوگراف که در واقع رقیب شرکتی بود که هال پین در آن کار میکرد در صدد برآمد اطلاعاتی درباره ی او که شرکت دیکتوگراف را از بسیاری از مشتریانش محروم ساخته بود به دست آورد.

اندروز, دان هال پین را به همکاری دعوت کرد و در همان نخستین جلسه گفتگو, هال پین مدیر فروش شرکت او شده بود. آقای اندروز برای آزمودن تواناییهای هال پین به مدت سه ماه به فلوریدا رفت و به هال پین فرصت داد تا در کار جدید خود غرق شود. اما او غرق نشد. او در این کار به اندازه ای موفق گردید که به سمت معاون مدیر عامل شرکت انتخاب شد و این کاری بود که به ندرت کسی با تجربه کمتر از 10سال میتوانست به آن دست یابد. اما هال پین در مدتی کمی بیش از 6 ماه به این مهم نایل آمده بود.

نکته مهمی که میخواهم به آن تاکید کنم این است که اگر بخواهیم میتوانیم به مناصب بالا و مسئولیتهای درخور توجه برسیم, همانطور که میتوانیم در صورت تمایل در قعر سازمان خود باقی بمانیم.

***نقش مهم همکاران**

در اینجا میخواهم به نکته دیگری اشاره کنم و آن اینکه موفقیت و شکست ناشی از عادت هستند. من کمترین تردیدی ندارم که همکاری نزدیک هال پین با بزرگترین مربی فوتبال آمریکا در او اشتیاقی کاشت که او را بلند آوازه کرد.

اعتقاد من به این نظریه که همکاران در شکست و موفقیت افراد نقش حیاتی دارند به خوبی در مورد پسرم بلر که میخواست با دان هال پین برای تصدی شغلی مذاکره کند روشن میشود. آقای هال پین در شروع کار به پسرم حقوقی را پیشنهاد کرد که او دو برابر آن را با کار برای سایر شرکتهای رقیب به دست می آورد. من به پسرم توصیه کردم که این شغل را بپذیرد زیرا معتقد بودم که همکاری نزدیک با کسی که

هرگز با سختیها و مصائب کنار نمی آید خود سرمایه ای است که هرگز نمیتوان آن را به وسیله پول ارزیابی کرد.

***با دانش تخصصی نقطه نظرهایتان را شکوفا کنید**

خانمی که برنامه فروش خدمات شخصی را برای پسرش تهیه کرد, اکنون از سرتاسر کشور برای تهیه ی کتابچه های مشابه برای کسانی که میخواهند خدمات شخصی خود را به بازار ارائه دهند, سفارشات متعدد دریافت میکند. نباید تصور نمود که برنامه ی او صرفا شامل تهیه یک برنامه فروش زیکانه برای اشخاصی است که میخواهند در ازای کاری که از آنها ساخته است پول بیشتری دریافت کنند. درواقع این خانم نه تنها به منافع مشتریان خود علاقمند است بلکه به منافع کسانی که خریدار این خدمات میشوند نیز بهای فراوان میدهد. بنابراین برنامه های خود را طوری تدارک میبیند که کارفرما ارزش کامل پول اضافی را که میپردازد دریافت میکند.

اگر شما خیالی در سر دارید و میخواهید برای خدمات شخصی خود درآمد بیشتری به دست آورید میتوانید از این پیشنهاد به عنوان یک نیروی محرک استفاده کنید. میتوانید درآمدی نصیب خود سازید که در مقایسه از درآمد متوسط دکترها, وکلا و مهندسینی که سالها در کلاس درس خوانده اند بیشتر است.

قیمت مشخصی برای نقطه نظرهای سالم وجود ندارد.

در پس همه نقطه نظرها دانش تخصصی نهفته است. متاسفانه برای کسانی که نمیتوانند به تنعم و ثروت برسند, دانش تخصصی به سادگی قابل تحصیل است. اگر شما دارای قوه تخیل و تصور هستید, این فصل احتمالابه شما نقطه نظری داده که برای ترویج کسب ثروتی که به آن علاقمند هستید کافیست. توجه داشته باشید که نقطه نظر مسئله اصلی است. دانش تخصصی را میتوان در هر گوشه ای یافت.

فصل 6

تخیل: کارگاه ذهن

***گام پنجم به سوی ثروت**

خیال کارگاهی است که در آن تمام برنامه های ناشی از انسان شکل میگیرد. عمل به کمک قوه ی تخیل ذهن جاری میشود.

گفته اند که انسان میتواند هرچه را که در ذهن تصور کند و در خیال ببیند ایجاد نماید.

انسان به کمک خیال در 50 سال گذشته بیش از تمام طول تاریخ زندگی بشری قبل از آن نیروهای طبیعت را کشف و از آن به سود خود استفاده کرده است. انسان چنان فضا را در تسخیر خود درآورده که پرندگان را به احساس ضعف و حقارت مجبور کرده است. انسان توانسته از فاصله میلیونها کیلومتری خورشید را بررسی نماید, به سرعت سفر خود افزوده آنگونه که میتواند با سرعتی بیش از 1000 کیلومتر در ساعت سفر کند.

تنها محدودیت انسان محدوده ی منطق استدلال و استفاده و پرورش قوه ی تخیل است. اما این انسان هنوز در استفاده از قوه ی خیال خود راهی دراز در پیش دارد. انسان به تازگی این را دریافته که تصوری دارد و استفاده از آن را به تازگی شروع کرده است.

***دو شکل تصور**

ذهن خیالی انسان به دو شکل تصور خلاق و تصور مصنوعی عمل میکند.

تصور مصنوعی. به کمک این ذهنیت انسان مفاهیم, نقطه نظرها و یا برنامه های گذشته را با ترکیبی جدید ارائه میدهد. در واقع این ذهنیت چیزی را خلق نمیکند بلکه صرفا به استناد تجربه , آموزش و مشاهدات دریافتی گذشته کار میکند. این ذهنیتی است که اغلب مخترعین از آن استفاده میکنند.

تصور خلاق. به کمک ذهن خلاق انسان با فراست لایتناهی در ارتباط میشود. انسان به کمک این ذهنیت الهامات را دریافت میکند. به وسیله این ذهنیت است که نقطه نظرهای جدید به انسان منتقل میشود به کمک این ذهنیت است که شخص میتواند با ذهن نیمه هوشیار سایرین ارتباط برقرار سازد.

تصور خلاق حالت خود به خودی دارد. موضوعیست که آن را در فصلهای بعد به طور کامل توضیح داده ایم. این ذهنیت تنها زمانی عمل میکند که ذهن هوشیار به سرعت در حال فعالیت است.

گوش به زنگی ذهن خلاق در صورت استفاده از آن افزایش می یابد. رهبران بزرگ صنعت, اقتصاد و امور مالی, هنرمندان, موسیقی دانها, شعرا و غیره از ان جهت کبیر شده اند که از تصور خلاق خود استفاده کرده اند.

درست به همان شکل که وقتی از عضله ای بیشتر استفاده میکنیم قوی تر میشود, استفاده از ذهنیت خلاق و مصنوعی نیز آن را قویتر میکند.

میل تنها یک انگیزه است, موضوعی مجرد است و به خودی خود ارزش ندارد مگر آنکه آن را به معادل فیزیکی خود تبدیل کنیم. در حالی که تصور مصنوعی در جریان تبدیل انگیزه و میل به پول الب مورد استفاده قرار میگیرد. باید به این حقیقت توجه داشت که ممکن است مجبور شوید که با شرایط و موقعیتهایی روبرو گردید که به تصور خلاق نیز نیاز داشته باشد.

***تصور خود را مرین دهید**

ممکن است تصور شما اگر از آن استفاده نکنید ضعیف شود. اما میتوانید با استفاده از آن, آن را قوی کنید. این ذهنیت از بین نمیرود هرچند که ممکن است در صورت استفاده نکردن مرتب از آن ضعیف شود.

درحال حاضر توجه خود را به رشد تصور مصنوعی محدود کنید زیرا این ذهنیتی است که از آن در جریان تبدیل میل به پول استفاده بیشتری خواهید کرد.

تبدیل انگیزه ناملموس میل به یک واقعیت ملموس یعنی پول مستلزم داشتن برنامه یا چند برنامه است. این برنامه را باید به کمک تصور و بیشتر با قوه ذهنی مصنوعی ایجاد کنید. تمام کتاب را یکبار بخوانید و دوباره به این فصل رجوع کنید و بی درنگ برای تبدیل میل خود به پول برنامه یا برنامه هایی تدارک ببینید. دستورالعمل های دقیق برای تهیه ی برنامه تقریبا در همه فصول کتاب توضیح داده شده اند. دستورالعملی را که بیش از دیگران نیاز شما را برآورده میسازد انتخاب کنید. بعد, برنامه خود را روی برگ کاغذی بنویسید. به محض اینکه اینکار را انجام میدهید به میل ناملموس خود شکلی حقیقی میدهید. بار دیگر جمله قبلی را به صدای بلند و شمرده بخوانید. به خاطر داشته باشید به محض آنکه میل خود را خلاصه میکنید و طرحی برای تحقق آن میریزید , به محض آنکه خواسته خود را روی کاغذ می آورید و

طرحی برای تحقق آن میریزید, قدمهای نخست را برداشته اید. همین اندازه برای تبدیل اندیشه شما به معادل فیزیکی آن کافیست.

***قوانینی که به موفقیت منجر میشوند**

زمینی که روی آن زندگی میکنید, خود شما و سایرین حاصل تغییرات تکاملی هستید که از نظم و ترتیبی بدیع برخوردار است. از آن گذشته زمین, هر یک از میلیاردها سلول بدن شما و هریک از اتمهای ماده ابتدا شکلی از انرژی ناملموس داشته اند.

میل یک انگیزه فکری است. انگیزه های فکری اشکالی از انرژی هستند. وقتی با انگیزه فکری میل به انباشت پول شروع میکنید از همان قوانینی که طبیعت برای ایجاد این جهان از آن استفاده کرد سود میجویید. میتوانید از قوانین خدشه ناپذیر استفاده کنید. اما ابتدا باید با این قوانین آشنا شوید و طرز استفاده از آنها را بیاموزید. امیدوارم بتوانم شما را در موقعیتی قرار دهم تا زا سر همه موفقیتهایی که تاکنون به دست آمده با خبر شوید. شاید این گفته من عجیب به نظر برسد اما «سر» به مفهوم «سر» وجود خارجی ندارد. طبیعت آن را در زمینی که روی آن زندگی میکنیم, در ستاره های و سیاره ها و در هر تیغه علف و در هر شکلی از زندگی که آن را میبینیم تبلیغ کرده است.

اصولی که هم اکنون میخوانید شما را به درک تصور و تخیل کمک میکند. وقتی مطلب را دوباره و چند باره بخوانید میبینید که آن را به خوبی درک میکنید. تصور شما وسیعتر میشود. از همه اینها مهمتر تا زمانی که سه بار این کتاب را نخوانده اید به اصول مطرح شده تردید نکنید.

***استفاده عملی از تصور**

نقطه شروع هر موفقیت, وجود یک نظریه یا نقطه نظر است که این نیز ناشی از تصور میباشد. اگر موافقید برخی از این نقطه نظرها را بررسی کنیم به این امید که با مطالعه این نمونه ها اطلاعاتی قطعی درباره نقش تصور در انباشت ثروت به دست آورید.

***کتری طلایی**

50 سال قبل پزشک سالخورده ای که در روستا زندگی میکرد به شهر آمد. از کالسکه پیاده شد و آرام و بی سروصدا به داروخانه ای رفت و با فروشنده جوان آن سرگرم صحبت شد. پزشک و داروفروش بیش از یک ساعت با هم حرف زدند. آنگاه دکتر از داروخانه بیرون آمد, به سمت کالسکه رفت و از آن یک کتری قدیمی بزرگ و یک همزن چوبی برداشت و آن را به داروخانه برد.

داروفروش کتری را به خوبی و به دقت وارسی کرد بعد دست در جیب برد و از آن دسته اسکناسی بیرون کشید و آن را به پزشک داد. دسته اسکناس دقیقا 500 دلار بود که همه پس انداز طول عمر فروشنده را تشکیل میداد.

پزشک پول را گرفت و کاغذی را به داروفروش داد که روی آن فرمولی سری نوشته شده بود. این نوشته ارزشی فراوان داشت, البته نه برای پزشک. این کلمات جادویی با کتری در ارتباط بودند. اما نه پزشک و نه داروفروش نمیدانستند که از این کتری چه عاید خواهد شد.

داروفروش تمام پس انداز طول زندگیش را برای یک کتری قدیمی پرداخته بود اما در خواب هم نمیدید که سرمایه گذاری او روزی چه سود کلانی عاید او خواهد کرد.

آنچه داروفروش خرید یک نقطه نظر بود.

کتری قدیمی,همزن چوبی و فرمول نوشته شده روی کاغذ روی هم رفته به کالایی منتهی شدند که شما امروز آن را به نام کوکاکولا میشناسید. محصولی که اقتصاد منطقه جنوب را متحول ساخته و میلیونها نفر را به کار گرفته است. یک کتری قدیمی یک شره کوچک را به مرکز بزرگ در امر تجارت تبدیل کرده که سرنوشت زندگی همه ی مردم ناحیه را رقم میزند.

***اگر یک میلیون دلار داشتم چه میکردم**

داستانی که میخوانید واقعیتی را درباره ی یک ضرب المثل قدیمی بازگو میکند:« اگر اراده ای باشد راهی وجود دارد.» این سخن معلم و روحانی بزرگ فرانک گونزالس است.

وقتی دکتر گونزالس به کالج میرفت در نظام آموزشی ما اشتباهات فراوانی را احساس کرد. به عیوبی برخورد که میخواست آنها را برطرف سازد. برای رسیدن به این مهم باید سرپرستی یک کالج را به دست گیرد. او تصمیم گرفت کالج جدیدی بنا

نهد تا عقاید خود را بی آنکه تحت تاثیر روشهای ارتدوکس فلج شود به مرحله ی اجرا بگذارد.

او برای اجرای برنامه ی خود به یک میلیون دلار احتیاج داشت. چگونه میتوانست به این پول دست یابد؟ این سوال فکر و ذهن این واعظ جوان را اشغال کرده بود اما ظاهرا پیشرفتی حاصل نمیشد. او همه شب قبل از خواب و هنگام بیدار شدن از خواب به آن می اندیشید; این خواسته را به هر کجا میرفت با خود میبرد. آن را همیشه در ذهن خود داشت تا اینکه به وسواسی تبدیل شد.

گونزالس, فیلسوف و واعظ بزرگ مانند همه ی کسانی که در زندگی موفق میشوند دریافت که داشتن هدف مشخص و قطعی نقطه شروعی است که باید همه از آن بیازماید. او در عین حال میدانست که داشتن عزم و اراده راسخ همراه با میل سوزان برای تبدیل میل به معادل مالی آن لازم است.

او از همه این واقعیتها باخبر بود. با این حال نمیدانست که کجا و چگونه میتواند این یک میلیون دلار را به دست آورد. میتوانست تسلیم شود و بگوید نظریه من جالب است اما با آن کاری نمیتوانم انجام دهم زیرا هرگز نمیتوانم این یک میلیون دلار را تدارک ببینم. اگر خیلیها جای او بودند چنین کاری میکردند اما نظر دکتر گونزالس چیزی دیگر بود. آنچه او گفت و کرد به قدری مهم هستند که از شما دعوت میکنم به سخنان او گوش فرادهید.

او میگوید:« شنبه بعداز ظهری در اتاقم نشسته بودم و به این فکر میکردم که چگونه میتوانم برای اجرای برنامه ام این پول را تهیه کنم. مدت حدود دو سال فکر کرده بودم اما جز اندیشیدن کار دیگری صورت نداده بودم.

زمان عمل فرارسیده بود. تصمیم خود را گرفتم; تصمیم گرفتم که این یک میلیون دلار را در مدت یک هفته تهیه کنم. چگونه؟ این برایم مهم نبود. مهم این بود که این پول را در این مدت تهیه کنم. احساسی از تصمیم و قوت قلب بر من حاکم شد. این احساس را قبلا تجربه نکرده بودم.

انگار ندایی از درون من میپرسید« چرا مدتها قبل این احساس را در خود ایجاد نکردی؟ این پول در تمام مدت در انتظار تو بود.»

« همه چیز به سرعت اتفاق افتاد. به روزنامه ها زنگ زدم و به آنها گفتم که در مراسم عبادت فردا درباره ی « اگر یک میلیون دلار داشتم چه میکردم» حرف خواهم زد.

بی درنگ دست به کار شدم اما رک و راست بگویم که کار مشکلی نبود. در تمام مدت سال خود را برای این سخنرانی آماده کرده بودم.

هنوز به نیمه شب نرسیده مطلب سخنرانی را نوشته بودم . با خیال راحت به رختخواب رفتم . خود را میدیدم که آن یک میلیون دلار را به دست آورده ام.

صبح زود روز بعد از خواب بیدار شدم. دوش گرفتم, سخنرانی را خواندم و بعد به درگاه خداوند نیایش کردم که سخنرانی من مورد اجابت قرار گیرد و کسی پول مورد نیاز مرا بپردازد.

هنگام دعا مطمئن بودم که این پول را به دست می آورم. اما مطلب سخنرانی را در منزل به جای گذاشتم و تنها پشت تریبون سخنرانی بود که این را دانستم.

فرصت مراجعه به منزل و آوردن متن سخنرانی را نداشتم و چه خوب بود که نمیتوانستم. ذهن نیمه هوشیار آنچه را که میخواستم در اختیارم گذاشت. در شروع ایراد خطابه چشمانم را بستم و با تمام وجود حرف زدم. نه تنها با حاضرین در مجلس حرف زدم, بلکه با خداوند حرف زدم. گفتم که اگر یک میلیون دلار میداشتم با آن چه میکردم. گفتم که میخواهم یک موسسه بزرگ آموزشی دایر کنم تا دانشجویان در آن درس بخوانند و علم بیاموزند و ذهن خود را پرورش دهند.

در پایان سخنرانی, مردی که سه ردیف مانده به آخر سالن نشسته بود از جای خود برخاست, به سوی میز خطابه آمد. نمیدانستم که چه هدفی دارد. به نزد من آمد و دستش را دراز کرد و گفت«آقای کشیش, سخنرانی شما را شنیدم, مطلب به دلم نشست. تردیدی ندارم که اگر یک میلیون دلار را داشته باشید هرکاری را که بخواهید میتوانید بکنید. برای اینکه این اعتقادم را ثابت کنم, فردا صبح به دفتر من بیایید تا این یک میلیون دلار را به شما بدهم. اسم من فیلیپ آرمور است.»

گونزالس جوان به دفتر آقای آرمور رفت. یک میلیون دلار انتظارش را میکشید. او با این پول موسسه تکنولوژی آرمور را بنیاد گذاشت که امروزه «موسسه تکنولوژی ایلی نویز» نامیده میشود.

این یک میلیون دلار در نتیجه یک نقطه نظر به دست آمد. در پس این نقطه نظر میلی بود که گونزالس جوان آن را به مدت دو سال در ذهن خود پرورش داده بود.

به این حقیقت مهم توجه کنید. او این پول را در مدت 36 ساعت پس از آنکه تصمیم قطعی گرفت و برنامه ای برای آن تدارک دید به دست آورد.

البته این تجربه منحصر به آقای گونزالس نبود. قبلا هم کسانی مانند او فکر میکردند اما احتمالا آنچه او را از دیگران متمایز ساخت ذکر این جمله ی قطعی بود که این پول را در مدت یک هفته به دست خواهد آورد. از آن گذشته اصلی که دکتر گونزالس به کمک آن این میلیون دلار را به دست آورد پابرجا و موجود است. شما هم میتوانید از آن استفاده کنید. درستی این قاعده امروز هم به قدر سابق خود باقیست.

***چگونه نقطه نظرها را به نقد تبدیل کنیم**

توجه داشته باشید که آسا کاندلر و دکتر فرانک گونزالس یک ویژگی مشترک داشتند. هر دو آنها به این حقیقت مهم واقف بودند که نقطه نظر را میتوان با عزم راسخ , هدف مشخص و یک برنامه معین به پول تبدیل کرد.

اگر شما از جمله کسانی هستید که معتقدید کار و تلاش شدید و صداقت به تنهایی به ثروت و تنعم می انجامد, بدانید که سخت در اشتباهید. این هرگز حقیقت ندارد. ثروت و تنعم, آن هم به مقدار زیاد هرگز حاصل تنها تلاش شدید نیست. اگر قرار باشد ثروتی درکار باشد, این ثروت حاصل خواسته مشخص بر اساس استفاده از اصول معین میباشد و هرگز مسئله شانس و اتفاق مطرح نیست.

اگر بخواهیم مشخص تر حرف بزنیم باید بگوییم که یک نقطه نظر, یک انگیزه یا تکانش فکری است که مستلزم عمل به استناد تصور است. همه ی فروشندگان بزرگ میدانند اگر نتوان کالایی را فروخت میتوان نقطه نظر را فروخت. فروشندگان معمولی این را نمیدانند به همین دلیل است که آنها «معمولی» هستند.

یکی از ناشرین به مطلبی پی برد که باید برای ناشرها به طور کلی فواید زیادی در بر داشته باشد. او به این نتیجه رسید که بسیاری از خریداران کتاب به جای محتوای کتاب عناوین آن را خریداری میکنند. این ناشر توانست با تغییر عنوان کتابی که فروش خوب نداشت, فروش آن را از حد یک میلیون دلار بالاتر ببرد. محتوا و مضمون کتاب را هرگز تغییر نداد. به جای همه اینها عنوان کتاب را تغییر داد و اسم جدیدی برای آن انتخاب نمود. عنوانی که حالا خریداران کتاب به خرید آن مشتاق بودند.

همین تحول نیز در نهایت یک نقطه نظر و یک تصور بود.

برای نقطه نظر قیمت معینی وجود ندارد . خالق نقطه نظر قیمت را تعیین میکند و اگر به اندازه کافی باهوش باشد آن را به دست می آورد.

داستان تقریبا همه موفقیتهای بزرگ با روزی شروع میشود که خالق نقطه نظر و خریدار آن به دور هم جمع میشوند و در هماهنگی با هم کار میکنند. کارنگی با کسانی کنار می آمد که میتوانستند کارهایی را که او به انجام آنها قادر نبود انجام دهند, مردانی که میتوانستند خالق نقطه نظر باشند, مردانی که نقطه نظر ها را به عمل تبدیل میکردند و خود و همکاران خود را به ثروت و تنعم میرساندند.

میلیونها انسان به امید بخت و اقبال خوش به استقبال زندگی میروند, شاید بخت بلند بتواند در یک مورد اسباب تنعم شود اما سالمترین و بهترین برنامه ها ارتباطی به بخت و اقبال بلند ندارند . بخت بلند یک بار نصیب من شد اما برای ایجاد آن 25 سال تلاش طاقت فرسا کردم.

بخت بلند من ملاقات با اندرو کارنگی بود. اما درباره ی عزم و اراده و هدف مشخص و میلی رسیدن به هدف و 25 سال ابرام و پافشاری و تلاش چه میگویید؟ این میل و اشتیاق معمولی نبود که مرا روی پا نگهداشت تا بر شداید و مشکلات و شکستهای موقتی و انتقادها و این گوشزد بی وقفه دیگران که «وقت خود را تلف میکنی» پیروز شوم. در من اشتیاقی سوزان موج میزد, در من وسواسی بزر ایجاد شده بود.

وقتی اندرو کارنگی این نقطه نظر را برای نخستین بار در من کاشت تلاش کردم تا آن را در خود زنده نگه دارم. به تدریج این نقطه نظر به غولی بزرگ تبدیل شد و با نیروی عجیب خود مرا به حرکت درمی آورد. ایده ها عموما از چنین کیفیتی برخوردارند. ابتدا شما به آنها حیات و تحرک و هدایت میدهید و بعد آنها شما را هدایت میکنند. قدرت میگیرند و همه ناملایمات و ناراحتیها را کنار میزنند.

نقطه نظر ها نیروهای ناملموس هستند اما بیش از مغزی که به آنها تولد بخشیده نیرو و توان دارند. آنها از قدرت ادامه دادن به حیات خود برخوردارند. حتی وقتی مغزی که به این نقطه نظر ها حیات بخشیده منفعل و بازنشسته میشود, نقطه نظر ایجاد شده به حیات خود ادامه میدهد.

فصل 7
برنامه ریزی سازمان یافته

***گام ششم به سوی ثروت**

گفتیم که شروع هرچه انسان خلق میکند باید با میل و خواسته او شروع شود, میل و اشتیاق آغازگر راه هستند, از تجربه شروع میشوند و حالت واقعی پیدا میکنند. به کارگاه تخیل میروند تا برنامه ای برای انتقال آن سازماندهی شود.

در فصل 2, گفتیم برای تبدیل میل و خواسته به پول باید 6 قدم بردارید. از جمله آنها داشتن یک یا چند برنامه عملی است که به صورت خارجی گرفتن این تحول کمک میکند.

در این فصل درباره تدوین برنامه ی عملی برای رسیدن به خواسته های خود بحث میکنیم.

الف) با کسانی که به کمک آنها برای طرح این برنامه نیاز دارید همکاری کنید. برای توضیح بیشتر مطلب شما را به مطالعه فصلی که درباره ی استفاده از نیروی دیگران در همین کتاب اختصاص داده ایم دعوت میکنیم. توجه داشته باشید که توجه به این اصل بسیار ضروری است . هرگز آن را فراموش نکنید.

ب) قبل از تشکیل گروه همکاران ببینید که متقابلا در ازای همکاری آنها چه امتیازاتی میتوانید برای فرد فرد آنها در نظر بگیرید. توجه داشته باشید که کسی بدون دریافت اجر و پاداش متقابل تا ابد برای شما کار نمیکند. انسان با ذکاوت میداند که دیگران بدون دریافت اجر و پاداش به خاطر کار خود تن به کار نمیدهند, هرچند که این اجر و پاداش ممکن است همیشه به شکل پول نباشد.

ج)با اعضای گروه خود هفته ای دوبار و اگر لازم شد بیشتر تشکیل جلسه دهید تا به اتفاق برنامه یا برنامه های لازم برای انباشت پول را تدارک ببینید.

د)میان خود و سایر اعضای گروه هماهنگی کامل ایجاد کنید. ناهماهنگی اغلب به شکست منتهی میشود. بدون هماهنگی کامل اصل استفاده از نیروی دیگران به جایی نمیرسد.

این حقایق را به ذهن خود بسپارید:

نخست , سما دست به کاری زده اید که برایتان از اهمیت فراوان برخوردار است. برای اطمینان از موفقیت باید برنامه های بی کم و کاست داشته باشید.

دوم, باید از امتیاز تجربه, آموزش, توانایی و تصور سایر ذهن ها برخوردار باشید. همه کسانی که ثروت کلان اندوخته اند از این مهم برخوردار بوده اند.

هیچ کس به تنهایی تجربه, آموزش, توانایی و دانش کافی ندارد که با آن به ثروت کلان برسد. بدون همکاری دیگران این مهم امکان پذیر نیست. هر برنامه ای که در تلاش خود برای کسب ثروت انتخاب کنید باید حاصل اندیشه شما و سایر اعضای گروه شما باشد. البته بخش یا تمام برنامه میتواند از شما منشا بگیرد, با این حال لازم است که افراد گروه شما بر این برنامه مهر تائید بزنند.

***در صورت شکست هر برنامه, برنامه بعدی را به اجرا بگذارید**

اگر نخستین برنامه انتخابی شما با موفقیت, همراه نبود, جای آن را با برنامه دیگری تغییر دهید و آنقدر ادامه دهید تا برنامه ای موثر و مفید بیابید. دقیقا در همین جاست که اغلب اشخاص به دلیل فقدان پافشاری و ابرام با شکست روبرو میشوند.

باهوش ترین افراد بدون داشتن برنامه های معین و عملی نمیتوانند موفق شوند. این حقیقت مهم را به ذهن بسپارید. وقتی برنامه ای به شکست منتهی میشود بدانید که شکست موقتی , به مفهوم ناکامی دایمی نیست. تنها معنای احتمالی آن این است که ممکن است برنامه های شما درست و حساب شده نباشد. برنامه ی دیگری بریزید و از نو شروع کنید.

شکست موقتی تنها میتواند یک معنا داشته باشد و آن اینکه جایی از برنامه ی شما نقص دارد. میلیونها انسان در فقر و فلاکت زندگی میکنند. زیرا برنامه ی سالم و مناسبی ندارند که آنها را به مال و مکنت برساند.

توجه داشته باشید که موفقیت شما هرگز از اندازه درستی برنامه شما فراتر نمیرود.

انسان تا زمانی که خود را شکست خورده نپندارد, شکست خورده نیست.

جیمز هیل در تلاش نخست خود برای فراهم آوردن سرمایه لازم برای احداث خط آهن سراسری از شرق به غرب ناکام ماند. اما به کمک برنامه های جدید جای شکست را با موفقیت عوض کرد.

هنری فورد نه تنها در شروع فعالیت تولید اتومبیل, بلکه بعدا وقتی پیشرفت کرد و به اوج رسید بارها به طور موقت شکست خورد. اما به کمک طراحی برنامه های جدید راه را به سوی پیروزی و رسیدن به تنعم هموار کرد.

به کسانی برخورد میکنیم که ثروت و مال و منال فراوان اندوخته اند. اما تنها پیروزی آنها را میبینیم و شکستهای موقتی آنها برای رسیدن به پیروزی قطعی را فراموش میکنیم.

دستیابی به پیروزی بدون پشت سر گذاشتن شکستهای موقتی تقریبا امکان پذیر نیست. وقتی در اجرای برنامه خود شکست میخورید, این شکست را به حساب آن بگذارید که نقصی در برنامه شما وجود داشته است. برنامه خود را بازسازی کنید و بار دیگر به تلاش خود ادامه دهید.

اگر قبل از رسیدن به هدف تسلیم شوید, از عزم و اراده کافی برخوردار نیستید و کسی با این مشخصات هرگز در زمره ی برندگان قرار نمیگیرد. یک برنده هرگز متوقف نمیشود. این جمله را روی کاغذ بنویسید و آن را جایی بگذارید که قبل از خواب و هرروز صبح بعد از بیدار شدن آن را بخوانید.

هنگام انتخاب اعضای گروه همکاران خود, کسانی را انتخاب کنید که شکست را جدی نگیرند.

بعضیها از روی نادانی گمان میکنند که تنها پول تولید پول میکند. این هرگز حقیقت ندارد در صورت رعایت اصول مندرج در این کتاب , میل به معادل پولی خود پول تبدیل میشود. از پول به تنهایی کاری ساخته نیست. پول توان حرکت اندیشیدن یا حرف زدن ندارد اما میتواند صدای هرکسی را که اورا میل کند بشنود.

***برنامه ای برای فروش خدمات شخصی**

برنامه ریزی هوشمندانه برای موفق شدن در بسیاری از کارها و فعالیتهایی که به منظور انباشت ثروت صورت میگیرد لازم است. دراین جا میتوانید با جزییات دستورالعمل ها برای کسانی که میخواهند با فروش خدمات شخصی خود به ثروت برسند آشنا شوید.

جالب است اگر بدانید که عملا تمام موفقیت های بزرگ با دریافت وجوه جبرانی برای خدمات شخصی یا با فروش نقطه نظر شکل گرفته اند. جز ایده و خدمات شخصی چه چیز دیگری میتواند به ثروت و تنعم بیانجامد؟

***اغلب رهبران قبلا پیرو و هوادار بوده اند**

به طور کلی در دنیا با دو دسته اشخاص روبرو هستیم. گروه اول را پیروان و گروه دوم را رهبران تشکیل میدهند. از همان آغاز درباره اینکه در کدام گروه میخواهید قرار بگیرید باید تصمیم گیری کنید. تفاوت جبران پرداختی این دو موقعیت بسیار زیاد است. پیرو منطقا نمیتواند انتظار داشته باشد که به اندازه رهبران کسب درآمد کند. هرچند بسیاری از پیروان به اشتباه انتظار چنین دریافتی دارند.

اما باید دانست که پیرو بودن هرگز به معنای کمتر بودن و اسباب شرمساری نیست . از سوی دیگر پیرو باقی ماندن هم اعتباری در بر ندارد. اغلب رهبران بزرگ زمانی پیرو بوده اند اما به یمن هوش و فراست خود به رهبری رسیده اند. با چند استثنا, اشخاصی که نمیتوانند با هوش و ذکاوت از یک رهبر پیروی کنند نمیتوانند خود یک رهبر بزرگ شوند. یک پیرو با هوش و با فراست امتیازات متعدد دارد که از جمله آن میتوان به کسب دانش از رهبر خود اشاره کرد.

***ویژگیهای مهم رهبری**

عوامل مهم در رهبری را میتوان هب شرح زیر خلاصه کرد:

1.شجاعت ادامه دار بر اساس شناخت از خویشتن و از افراد مقابل. پیرویی نیست که بخواهد از یک رهبر فاقد اعتماد به نفس تبعیت کند. هیچ پیرو با هوش و با فراستی مدتی طولانی تحت تاثیر این رهبر قرار نمیگیرد.

2.توان کنترل خویشتن. کسی که نتواند خود را کنترل کند هرگز نمیتواند دیگران را کنترل کند. کسی که میتواند بر خود مسلط باشد سرمشق پیروان خود میشود.

3.داشتن احساس انصاف و عدالت. بدون داشتن احساس انصاف و عدالت هیچ رهبری نمیتواند احترام پیروان خود را جلب کند.

4.قاطعیت در تصمیم گیری. کسی که در تصمیم گیری فاقد قاطعیت است, نشان میدهد که به خود اطمینان ندارد و نمیتواند دیگران را با موفقیت هدایت کند

5.داشتن برنامه های مشخص. رهبر موفق باید کارش را برنامه ریزی کند و آن را به اجرا بگذارد. رهبری که به حدس و گمان کار کند, رهبری که برنامه های قبلی و عملی نداشته باشد, به کشتی بی سکانی میماند که دیر یا زود به صخره ها برخورد خواهد کرد.

6.رهبر باید از پیروان خود فعال تر باشد.

7.شخصیت خوشایند. هیچ انسان بی توجهی نمیتوند یک رهبر موفق شود . رهبری مستلزم احترام است. اشخاص از کسی که دارای شخصیت خوشایند نیستند پیروی نمیکنند و به او احترام نمیگذارند.

8. احساس همدلی و همدردی. رهبر موفق با همکارانش همدردی میکند. رهبر موفق کسی است که پیروان خود و مسایل آنها را میشناسد.

9.احاطه بر امور. رهبر موفق باید بر جزییات کار خود احاطه داشته باشد.

10. تمایل به قبول مسئولیت. رهبر موفق باید مسئولیت اشتباهات و نواقص همکارانش را بپذیرد. اگر بخواهد مسئولیتهایش را به گردن دیگران بیندازد, رهبر باقی نخواهد ماند. اگر یکی از پیروان رهبر مرتکب اشتباه شود و در هیبت شخصی بی صلاحیت ظاهر شود رهبر باشد خود را مسئول ناکامی او بداند.

11.همکاری. رهبر موفق کسی است که اصل فعالیتهای تعاونی را میداند و آن را به کار میگیرد. رهبر باید بتواند همکارانش را به انجام کار تشویق کند. رهبری مستلزم قدرت و قدرت مستلزم همکاری است.

ما با دو نوع رهبری روبرو هستیم. نوع نخست که موثرتر و کارایی بیشتری دارد رهبری توام با رضایت هکاران است. نوع دوم رهبری بر اساس جبر و زور است. در این مورد اخیر معمولا رضایت خاطر پیوان و همدردی آنها وجود ندارد. تاریخ انباشته از حوادثی است که نشان میدهد که رهبری بر اساس زور نمیتواند دوام داشته باشد. سقوط دیکتاتوری پادشاهان و سلاطین نمونه قابل توجهی است که میتوان به آن اشاره کرد. معنا و نشانه آن این است که مردم برای همیشه رهبری توام با دیکتاتوری را قبول نمیکنند.

ناپلئون , موسیلینی و هیتلر نمونه رهبری بر اساس زور بودند. دوران رهبری آنها به سر رسید. رهبری براساس رضایت پیروان , تنها نوع رهبری است که میتواند دوام داشته باشد.

اشخاص رهبری دیکتاتورانه را به زور میپذیرند اما تمایلی به آن ندارند. طرز جدید رهبری 11 عاملی را که در این فصل به آن اشاره کردیم و نیز چند عامل دیگر را در نظر میگیرد و آن را رعایت میکند. کسی که از این عوامل برای رهبری استفاده میکند میتواند از فرصتهای متعددی در زندگی برخوردار باشد.

10* علت مهم شکست رهبری

اکنون به تقصیرات مهم رهبران شکست خورده میرسیم. باید به همان اندازه که از پرداختن به کارهای سودمند استقبال میکنیم از پرداختن به بعضی از کارها خودداری نماییم.

1.ناتوانی در سازمان دهی. رهبری کارآمد مستلزم سازمان دادن به امور و احاطه داشتن بر آنهاست. هیچ رهبری آنقدرها گرفتار نیست که به وظایف رهبری خود عمل نکند. کسی که در مقام رهبری اذعان میکند که تحت تاثیر شرایط نمیتواند در برنامه های خود تجدید نظر کند, نداشتن کارایی خود را اذعان کرده است. رهبر موفق باید بر جزییات مرتبط با وظیفه اش احاطه داشته باشد. و البته معنای این حرف این است که او باید جزییات کار خود را به افراد لایق و کاردان بسپارد.

2.فقدان فروتنی. رهبران بزرگ مایل و راغبند که برای خدمت به دیگران تن به انجام هرکاری که توان انجامش را دارند بدهند. عبارت«بزرگترین شما کسی است که بیشتر به دیگران خدمت کند» واقعیتی است که تمام رهبران موفق آن را رعایت کرده و به آن احترام میگذارند.

3.توجه داشته باشید که دنیا به اشخاص نه به دلیل علم و اطلاعشان, بلکه به خاطر کارشان و به خاطر ترغیب دیگران به کار پاداش میدهد.

4.ترس از رقابت پیروا. رهبری که از پیروان خود میترسد که جای او را بگیرند دیر یا زود به این مصیبت گرفتار میشود. رهبر توانا اشخاص را پرورش ممیدهد که بتواند به اراده خود هر بخش از کارش را به آنها واگذار کند. تنها این گونه است که یک رهبر میتواند کار خود را تکثیر کند و به جنبه های مختلف امور توجه نماید. یک رهبر موثر و کارآمد میتواند به کمک دانش شغلی و خاصیت مغناطیسی شخصیت خود کارایی دیگران را افزایش داده , آنها را به ارائه خدمات بهتر تشویق کند.

5.فقدان تصور و خیال. رهبر بدون داشتن قدرت تصور و تخیل نمیتواند با شرایط اضطراری روبرو شود و برنامه ای بریزد که پیروان خود را به گونه ای موثر هدایت کند.

6.خودخواهی. رهبری که همه موفقیتهای پیروان را به پای خود مینویسد مطمئنا دیگران را دلخور میکند. رهبر واقعی هرگز چنین ادعایی ندارد. رهبر بزرگ کسی است که همه ی موفقیتها را به همکاران خود نسبت میدهد زیرا به خوبی میداند که اغلب اشخاص صرفنظر از دریافت دستمزد به شناخت و اعتبار خود علاقمند هستند.

7.افراط. پیروان, به رهبری که دامن اعتدال را نگه نمیدارد احترام نمیگذارند. از آن گذشته بی اعتدالی, در انواع و اقسام خود مداومت اشخاص را نابود میکند.

8. فقدان صمیمیت. احتمالا بهتر بود که این مورد اخیر را در شروع فهرست می آوردیم. رهبری که نسبت به سازمان, همکاران زیردست و بالادست خود صمیمی نیست نمیتواند مدتی طولانی به کار رهبری ادامه دهد. نداشتن وفاداری و صمیمیت انسان را تا حد ذرات خاک تنزل مقام میدهد و او را به موقعیتی که زیبنده او است تنزل میدهد. فقدان وفاداری یکی از علل مهم شکست و ناکامی در بسیاری از اشخاص است.

9. تاکید بر اختیار و اقتدار. رهبر کارآمد همکارانش را تشویق میکند. رهبر موفق هرگز در دل همکاران خود ترس و هراس نمیکارد. رهبری که سعی دارد همکارانش را با مقام و اقتدارش تحت نفوذ قرار دهد, در شمار کسانی است که به رهبری توام با زور علاقمند هستند. رهبر واقعی جز با عمل و رفتار خود نمیتواند رهبری خود را به دیگران ثابت کند. رهبر خوب کسی است که نسبت به همکاران خود همدردی میکند, آنها را درک و شرط انصاف را رعایت میکند.

10. تاکید بر سمت و عنوان. رهبر شایسته به سمت و عنوان خود برای ایجاد احترام در همکارانش نیاز ندارد. کسی که بیش از اندازه به عنوان خود تکیه میکند جز این چیزی که به آن تکیه کند ندارد. درهای اتاق رهبر واقعی به روی همه ی کسانی که مایل به ملاقات او هستند باز است. محل کار رهبر واقعی مبری از تشریفات رسمی و دست و پا گیر است.

***زمینه های حاصلخیز برای رهبری**

قبل از پایان دادن به این فصل توجه شما را به شرایط مناسب برای رهبری جلب میکنم.

1.در زمینه ی سیاست نیاز به رهبران جدید بسیار زیاد است. این نیاز در حال حاضر حالتی اضطرارگونه پیدا کرده است.

2.نظام بانکداری در شرف تحول است.

3.صنعت به رهبران جدید نیاز دارد. رهبر آینده در صنعت برای ادامه کار خود باید خود را شخصیتی احساس کند که در طرز اداره شرکتش سختی را به کارکنانش تحمیل ننماید.

4. رهبر مذهبی آینده مجبود است که به نیازهای اخلاقی پیروانش توجه داشته باشد. باید بتواند مشکلات و مسایل شخصی آنها را حل و فصل کند.

5. در زمینه ی وکالت, حقوق, طب و آموزش شکل جدیدی از رهبری و تا حدودی رهبران جدید لازم است. این امر به ویژه در آموزش و پرورش احساس میشود. رهبر در این زمینه باید راههایی برای آموزش دادن به اشخاص در این زمینه که چگونه از آموزشهای رسمی استفاده موثر کنند بیابد. در این زمینه لازم است که بیشتر به جای کارهای نظری به کارهای عملی توجه شود..

6.در زمینه ی روزنامه نگاری نیز به رهبران جدید نیاز است.

مطالبی که خواندید تنها معدود زمینه هایی هستند که در آن اشکال جدید رهبری احساس میشود. دنیا با تغییر و تحول شدیدی روبروست و معنای آن این است که باید زمینه را برای هماهنگ شدن با این تغییرات آماده نمود. مطالبی که در این جا توضیح داده میشوند حرکت و مسیر تمدن را مشخص میسازند.

***کی و چگونه متقاضی سمت جدید شویم**

اطلاعاتی که در این جا با شما در میان میگذاریم حاصل سالها تجربه است که در خلال آن هزاران زن و مرد توانسته اند خدمات خود را به گونه ای موثر به بازار عرضه کنند.

به حکم تجربه میدانیم که رعایت نکات زیر موثرترین روش برای رو در روی هم قرار دادن فروشنده و خریدار در بخش خدمات شخصی است.

1.اراه کاریابی. باید سعی کرد که موسسات محترم و خوشنام را انتخاب کنیم باید سازمانهایی را انتخاب کنیم که سابقه خود و درخشانی داشته باشند.

2.درج آگهی در جراید تجاری. آگهی های طبقه بندی شده اغلب نتایج رضایت بخش برای متقاضیان مشاغل دفتری, اداری و کارمندی دارند آگهی های درخواست کار باید از سوی اشخاص مجرب در این زمینه تهیه شود. باید کسانی که اقدام به تهیه این آگهی ها میکنند تواناییهای متقاضی را به شکلی مطلوب به صاحبان مشاغل اطلاع دهند.

3.نوشتن درخواستهای شخصی برای احراز مشاغل. این درخواست ها مستقیما برای موسسات یا افراد نوشته میشوند. اینها باید با دقت و ظرافت تایپ شوند و همیشه با دست خط متقاضی امضا شوند. دراین درخواست نامه باید به شمه ای از تواناییها و مشخصات متقاضی اشاره شود. هم درخواست نامه و هم خلاصه تجربیات شخصی باید از سوی یک شخص مجرب تهیه شود.

4.درخواست دادن از طریق آشناییهای شخصی. در صورت امکان متقاضی شغل باید آشنا و واسطه ای میان خود و کارفرما ایجاد کند. این امر به ویژه برای متقاضیان مشاغل سرپرستی که نمیخواهند شخصا درخواست کننده باشند مفید است.

5.تقاضای شخصی برای کار. در بعضی از موارد ممکن است بهتر این باشد که متقاضی شغل شخصا خدمات خود را به کارفرمای احتمالی ارائه دهد. در این مورد لازم است که کیفیات و تواناییهای شخصی برای شغل مورد درخواست تهیه و نوشته شود . زیرا این احتمال وجود دارد که کارفرما بخواهد موضوع همکاری احتمالی با متقاضی رابا همکارانش در میان بگذارد.

***اطلاعاتی که باید به صورت نوشته ارائه شوند**

نوشتن خلاصه کیفیات و ویژگیهای شخصی باید به دقت تهیه شود. انگار وکیلی خود را برای دفاع از موکلش در دادگاه آماده میسازد. اگر متقاضی شخصا تجربه کافی در تهیه ی این خلاصه نامه نداشته باشد باید با کسی که در این زمینه از تجربه کافی برخوردار است مشورت کند. بازرگانان موفق کسانی را استخدام میکنند که با هنر روانشناسی و تبلیغ برای ارائه ویژگیها و خصوصیات کالای خود آگاه باشند. کسی که خدمات شخصی برای فروش دارد نیز باید به همین شکل رفتار کند. اطلاعات زیر باید به طور خلاصه در تقاضانامه گنجانیده شود.

1.تحصیلات. به طور خلاصه اما در عین حال جامع سابقه ی تحصیلی خود را با ذکر رشته تحصیلی و دلیل انتخاب این رشته بنویسید.

2.تجربه. اگر در زمینه کار مورد تقاضا, قبلا تجاربی دارید آن را به صورت کامل درج کنید. اسامی و آدرس کارفرمایان قبلی خود را بنویسید. هر تجربه خاص در ارتباط با شغل مورد درخواست خود را متذکر شوید.

3.به طور طبیعی اغلب موسسات تجاری میخواهند اطلاعاتی درباره سوابق شما داشته باشند. از این رو تا حد امکان نسخه هایی از توصیه نامه های

الف) کارفرمایان سابق

ب) اساتیدی که زیر نظر آنها در خوانده اید

ج) اشخاصی که توصیه آنها ممکن است مدنظر قرار گیرد, تهیه کنید.

4.عکس. عکس جدیدی به درخواست نامه خود الصاق کنید.

5.برای پست مشخص درخواست نامه بدهید. از دادن درخواست نامه شغلی بدون اینکه توضیح دهید به انجام چه کاری تمایل دارید خودداری نمایید. از نوشتن اینکه «نوع شغل برایم مهم نیست» به شدت احتراز کنید. زیرا این بدان معناست که شما فاقد کیفیات تخصصی هستید.

6.کیفیات خود را برای شغلی که متقاضی آن هستید بیان کنید. دلایل کامل خود را در این زمینه که چرا خود را شایسته این شغل میدانید بنویسید. این مهمترین بخش درخواست نامه شغلی شماست, زیرا توجه دیگران نسبت به شما را جلب میکند.

7.پیشنهاد کنید که مدتی را به صورت آزمایشی کار کنید. ممکن است به نظر پیشنهاد افراط گونه ای برسد اما تجربه ثابت کرده که اغلب اوقات این سیاست موثر واقع میشود. اگر از کیفیات خود مطمئن هستید, کار به صورت آزمایشی تنها چیزی است که به آن احتیاج دارید. از آن گذشته این طرز برخورد نشان میدهد که شما برای تصدی شغلی که متقاضی آن هستید اطمینان خاطر دارید. بسیار مجاب کننده است که برای پیشنهاد کار آزمایشی خود دلایلی ذکر کنید.

الف. به توانایی خود برای احراز آن شغل اعتماد دارید.

ب. مطمئن هستید که کارفرما بعد از طی دوره آزمایشی شما را استخدام میکند.

ج. عزم راخس دارید که این شغل را احراز کنید.

8.اطلاع از فعالیت کارفرمای احتمالی. قبل از تهیه درخواست نامه شغلی درباره ی نوع کاری که طالب آن هستید بررسی کنید. و در درخواست نامه به صورت اجمالی به علم و اطلاع خود درباره آن شغل اشاره کنید. مطمئنا این طرز برخورد بسیار موفق واقع میشود زیرا نشان میدهد که شما دارای قوه یتصور و علاقمند به شغل مورد تقاضا هستید.

توجه داشته باشید که لزوما وکیلی که درباره ی علم حقوق اطلاع بیشتر دارد پیروز نمیشود. پیروز وکیلی است که خود را برای حضور در دادگاه به طور موثر آماده میکند.

با ارائه ویژگیهای خود به طرز صحیح از همان شروع بخش مهمی از پیروزی را به دست آورده اید.

نگران کمی طولانی شدن درخواست نامه شغلی نشوید. بدانید که کارفرمایان بیشتر به خرید خدمات کسانی مایل هستند که از کیفیت لازم برای احراز شغل برخوردارند. درواقع موفقیت اغلب کارفرمایان موفق ناشی از توانایی آنها در انتخاب افراد واجد شرایط است. آنها بر همه ی اطلاعات موجود نیاز دارند.

به نکته دیگری توجه کنید. ظرافت و دقت در تهیه درخواست نامه شغلی نشانه دقت شماست. گاه بعضیها به قدری در تهیه ی این درخواست نامه دقت و ظرافت به خرج میدهند که کارفرما پس از خواندن آن بدون مصاحبه داوطلب را استخدام میکند. پس از تهیه درخواست نامه آن را مرتب و دقیق تایپ کنید.

دقت به خرج دادن در تهیه درخواست نامه شغلی حائز اهمیت فراوان است. هنگام تایپ درخواست نامه از بهترین کاغذ موجود استفاده کنید. عکس ارسالی را به یکی از صفحات درخواست نامه الصاق کنید.

فروشندگان موفق از نقش و تاثیر وضع ظاهر خود مطلعند. آنها میدانند تاثیری که در ملاقات نخست روی خریدار میگذارند پایا و ادامه دار است. درخواست نامه شغلی در حکم فروشنده شماست, باید به آن لباسی زیبا بپوشانید. آن را طوری تهیه کنید که کارفرمای احتمالی از آن لذت ببرد . اگر شغل مورد تقاضا کاری ارزشمند است, باید به همه ی توصیه های کتاب در این زمینه توجه داشته باشید. از آن گذشته اگر بتوانید خود را به کارفرمای مورد نظر به خوبی بفروشید, اگر بتوانید به قدر کافی روی آن تاثیر بگذارید, ممکن است بتوانید از همان شروع حقوق بیشتری دریافت کنید. اگر به موسسات کاریابی مراجعه میکنید از آنها بخواهید از برگه هایی که خود شما تهیه کرده اید استفاده کنند. این هم به سود شما و هم به سود بنگاه کاریابی است.

***چگونه به شغل مورد نظر خود دست یابیم**

هرکس از انجام کاری که مطابق میل او باشد لذت میبرد. نقاش کار با رنگ را دوست دارد, صنعتگر از دستهایش استفاده میکند. نویسنده هم مشتاق نوشتن است. کسانی که از استعدادهای کمتر مشخص برخوردارند, به مشاغل خاصی در تجارت و صنعت علاقمندند. در هر مملکتی انواع و اقسامی از حرفه ها, مشاغل و صنایع مختلف وجود دارد.

1.تصمیم بگیرید که دقیقا متقاضی چه شغلی هستید. اگر این شغل وجود ندارد,ممکن است بتوانید آن را ایجاد کنید.

2.شرکت یا کسی را که میخواهید برای او کار کنید بیابید.

3.درباره ی کارفرمای احتمالی خود مطالعه کنید. از سیاستها, از نیروی کار و از امکان پیشرفت خود در آنجا مطمئن شوید.

4.با تجلیل استعدادها و تواناییهای خود ببینید که چه میتوانید به آنها ارائه دهید. برنامه ای بریزید و راههایی بیابید تا آنها را متقاعد کنید که میتوانید به خوبی از عهده ی آنها برآیید.

5.به جای آنکه به آنها بگویید من طالب چنین شغلی هستم, به جای اینکه بپرسید چه شغلی برای من دارید, به آنچه شما میتوانید به آنها بدهید, بیندیشید.

6.با نویسنده با تجربه ای مشورت کنید تا خواسته شما را به زیبایی و با انشای مناسب به روی کاغذ بیاورد.

7.درخواست خود را به کسی که اختیار استخدام دارد ارائه دهید. مطمئن باشید که بقیه کارها به خودی خود انجام میشود. همه ی شرکتها و موسسات اقتصادی در جستجوی اشخاص ارزشمندی هستند که بتوانند از نقطه نظرها, خدمات و ارتباطات آنها بهره مند گردند. مطمئن باشید که هر شرکتی برای کسی که برنامه ی مشخصی برای فایده رساندن به آن شرکت را داشته باشد اسقبال میکند.

روش پیشنهادی ممکن است چند روز یا چند هفته وقت شما را بگیرد اما تفاوتی که در درآمد, رشد شغلی و شناسانیدن شما ایجاد میکند بیش از حدی است که صرف وقت کرده اید. گاه یک تا پنج سال به شما در رسیدن به هدفتان صرفه جویی میکند.

برنامه ریزی دقیق و منظم پیمودن نیمی از راه است.

راه جدید بازاریابی خدمات

مردان وزنانی که خدمات خود را در بازار ارائه میکنند باید به تحولات در زمینه ی روابط میان کارفرما و استخدام شونده توجه داشته باشند.

رابطه میان کارفرما و کارمندان آنها, تحت تاثیر مشارکت سه گروه است.

1.کارفرما

2.کارمند

3.مشتریان

این نگرش جدید در بازاریابی خدمات شخصی به دلایل متعدد جدید است. کارفرما و کارمند روزگار ما باید به مشتریان خود خدمت کنند. در گذشته کارفرمایان و کارکنان آنها در حال چک و چانه زدن دائم بودند. سعی آنها این بود که از هم هر چه بیشتر امتیاز بگیرند. کمتر به این موضوع توجه داشتند که آنها در نهایت به زبان گروه سوم یعنی مشتریان خود عمل میکنند.

ادب و خدمات مفاهیم تعیین کننده تجارب امروز هستند. ارائه خدمات به بازار بیش از ارائه خدمات به کارفرما اهمیت دارد زیرا در نهایت امر کارفرما و کارمندان در استخدام او هردو در استخدام مشتریان خود هستند. اگر نتوانند به مشتریان آن طور که شاید و باید خدمت کنند هرگز به هدفهای خود نمیرسند.

در سابق کسانی که قبوض آب و برق و تلفن را به در منازل می آوردند, با حرارت زنگ در را فشار میدادند. بی اعتنا بودند و از اخم بر چهره ایشان میخواندیم که انگار میگویند« چرا در را دیر باز کردید؟» اما امروزه همه اینها تغییر کرده است. امروزه کسی که برای صدور قبض مصرف گاز به منازل رجوع میکند یک جنتلمن واقعی است که با عبارت« از دیدارتان خوشحالم آقا» با شما حرف میزند.

در سالهای کسادی , ماهها در منطقه زغال سنگ پنسیلوانیا وقت صرف کردم تا درباره ی سقوط و افول صنعت زغال سنگ مطالعه کنم. دریافتم که کارگران زغال سنگ, راننده ها و کارکنان به صورت دایم در جنگ و جدل هستند و هزینه افزوده این چانه زنی را به قیمت زغال اضافه میکردند تا به این نتیجه رسیدند که بازاری عالی برای سایر صنایع سوختی و نفت خام ایجاد کرده اند.

***موقعیت کمی و کیفی شما چگونه است**

دلایل موفقیت در بازاریابی خدمات به قدر کافی توضیح داده شده اند. اگر اینها را مطالعه و بررسی نکنید, اگر آنها را درک نکنید و به کار نبرید نمیتوانید خدمات خود را به گونه ای موثر و ادامه دار ارائه دهید. هرکس باید فروشنده خدمات شخص خود باشد. کیفیت و کمیت خدمات ارائه شده و طرز ارائه آن تا حدود زیاد تعیین کننده قیمت و ادامه اشتغال است.

اشخاصی که میخواهند خدمات خود را به بازار عرضه کنند باید به کمیت و کیفیت کار خود توجه داشته باشند. اما توجه تنها به کمیت و کیفیت هم کافی نیست. باید به کمیت و کیفیت عادت کنید.

اگر موافقید فرمول کمیت و کیفیت را تحلیل کنیم تا از معنای دقیق آنها مطلع گردیم.

1.کیفیت خدمت به این معناست که خدمات خود را به کاراترین شکل ممکن ارائه دهید.

2.کمیت خدمت به این معناست که خدمات خود را در همه یم مواقع ارائه نمایید.

3.روحیه ارائه خدمت به معنای داشتن رفتاری هماهنگ و موافق است; روحیه ای که به بهبود روحیه ی همکاری همکاران شما کمک کند.

کفایت کیفیت و کمیت خدمات, تضمین کننده دایمی بازار برای خدمات شما نیست. طرز رفتار و روحیه شما عامل تعیین کننده بسیار مهمی است که با قیمتی که برای خدمت خود دریافت میکنید و با طول زمانی که در اشتغال باقی میمانید سروکار دارد.

اندرو کارنگی, به این نکته به خصوص در زمینه ی ارائه خدمات شخصی توجه داشت. او مرتب درباره ی ضرورت رفتار هماهنگ حرف میزد. او بر این حقیقت تاکید داشت اشخاصی را که به لحاظ کمی و کیفی در شرایط مطلوب باشند اما روحیه ی هماهنگ نداشته باشند را استخدام نمیکند. آقای کارنگی اصرار داشت که اشخاص تحت نظر او باید تن به توافق بدهند. او برای این کیفیت اهمیت فراوان قایل بود. او به بسیاری از کسانی که از این معیار برخوردار بودند کمک کرد تا به اشخاصی ثروتمند تبدیل شوند. کسانی که از قدرت سازگار شدن محروم بودند باید جای خود را برای دیگران خالی میکردند.

اهمیت شخصیت خوشایند مورد تاکید فراوان قرار گرفته است زیرا این عاملی است که به اشخاص امکان میدهد خدمات خود را با روحیه ای مناسب ارائه دهند. اگر کسی از این ویژگیهای اخلاقی برخوردار باشد, اغلب میتواند کمی ها و کاستی های خود را در زمینه های کمی و کیفی جبران کند. اما ما چیزی را بتواند جایگزین رفتار خوش باشد نمیشناسیم.

***ارزش سرمایه ای خدمات شما**

کسی که با فروش خدمات شخصی کسب درآمد میکند, از کسی که کالایی میفروشد چیزی کم ندارد. او نیز دقیقا در موقعیت و شرایط کسی است که کالای خود را به فروش میرساند. این موضوع مورد تایید فراوان قرار گرفته است زیرا اغلب کسانی که از فروش خدمات شخصی امرار معاش میکنند به اشتباه خود را معاف از قوانین اخلاقی میدانند و معتقدند که از مسئولیت کسانی که به فروش کالا مشغولند معاف میباشند. اما توجه داشته باشید که دوران این ذهنیت هم به سر رسیده است.

توجه داشته باشید که مغزهای شایسته و با صلاحیت اگر به گونه ای موثر به بازار ارائه شوند در مقایسه با فروش کالا سرمایه های مطلوب تری هستند. زیرا مغز چنان سرمایه ای است که در اثر کسادی یا فرسایش روبرو نمیشود. نه میتوان آن را دزدید و نه آن را اخراج کرد. از آن گذشته پول لازم برای اداره یک کار تا زمانی که با مغز کارآمد ترکیب نشود, کمترین ارزشی ندارد.

***31 دلیل عمده شکست و ناکامی**

بزگترین تراژدی زندگی وجود زنان و مردانی است که صمیمانه تلاش میکنند و شکست میخورند. شمار این عده در مقایسه با افراد موفق بسیار بیشتر است.

در جریان بررسی و تحلیل خود به این نتیجه رسیدم که شکست به 31 دلیل مختلف صورت خارجی میگیرد. من به این نتیجه رسیدم که افراد موفق از 13 اصلی که در این کتاب شرح داده ام استفاده موثر میکنند. در این فصل درباره 31 علت شکست و ناکامی با شما سخن میگویم . هنگام خواندن فهرست شرایط خود را با آن مقایسه کنید. نکته به نکته آن را در نظر بگیرید و ببینید که چند مورد آنها میان شما و موفقیت فاصله انداخته اند.

1.اشکالات جسمانی

برای کسی که با یک نقص جسمانی یا مغزی به دنیا می آید کار چندانی نمیتوان صورت داد. این اشخاص تنها با استفاده از خدمات دیگران میتوانند شرایط خود را بهتر کنند. توجه داشته باشید که از 31 علت شکست تنها این یک مورد است که نمیتوان آن را به سادگی اصلاح کرد.

2.نداشتن هدف مشخص در زندگی

برای کسانی که هدف مشخصی را در زندگی دنبال نمیکنند و کسانی که راستایی برای حرکت ندارند شانس موفقیت چندانی ندارد. از هر 100 نفری که با آنها گفت و گو کردم 98 نفر فاقد این برنامه بودند. هدفی نداشتند و احتمالا این مهمترین علت ناکامی آنها بود.

3.نداشتن اشتیاق برای پیشرفت و ترقی

کسانی که به پیشرفت و ترقی بی علاقه اند و آنهایی که مایل نیستند بهای ترقی و پیشرفت را بپردازند, شانسی برای موفقیت ندارند.

4.تحصیلات نامکفی

تحصیل ناکافی مشکل فلج کننده ای است اما میتوان این کمبود را به سهولت نسبی برطرف نمود. تجربه ثابت کرده است که تحصیل کرده ها خود ساخته یا خودآموخته شناخته میشوند. برای قرار گرفتن در شمار تحصیل کرده ها به بیش از یک مدرک دانشگاهی نیاز است. آموزش دیده کسی است که میتواند خواسته هایش را بدون خدشه دار ساختن حقوق دیگران برآورده سازد. تحصیل تنها مسئله دانش را در بر نمیگیرد بلکه مشمول دانشی میشود که به صورت موثر مورد استفاده قرار میگیرد. به اشخاص به خاطر آنچه میدانند حقوق نمیدهند. اشخاص با توجه به کاری که با این علم و دانش خود میکنند دستمزد میگیرند.

5.نداشتن نظم و ترتیب

نظم و ترتیب ناشی از کنترل خویشتن است, معنایش این است که بتوان کیفیات منفی خود را کنترل نمود. قبل از اینکه بتوانید شرایط را کنترل کنید باید ابتدا خود را کنترل نمایید. تسلط بر خویشتن دشوارترین کاری است که هرکس میتواند بکند. اگر برخود مسلط نباشید, این «خود» بر شما مسلط میشود. اگر در برابر آینه ای بایستید میتوانید در آن بهترین دوست یا غدارترین دشمن خود را ببینید.

6.نداشتن سلامتی

برخوردار نبودن از سلامتی مانع موفقیت است. کسی بون اینکه از سلامتی خوبی برخوردار باشد نمیتواند موفق شود. اما بسیاری از ناراحتیهای جسمانی را میتوان کنترل نمود. از جمله مهمترین دلایل موجد ناراحتیهای جسمانی عبارتند از:

الف. پرخوری یا مصرف غذاهای مضر

ب. عادات فکری اشتباه_ توجه به امور منفی

ج. افراط در فعالیتهای جنسی

د. ورزش نکردن

ه. تنفس نادرست و در نتیجه محروم ماندن از هوای سالم و کافی

7.تاثیرات نامطلوب محیطی در دوران کودکی

بسیاری از کسانی که دارای گرایشات بزهکاری هستند, آن را از محیط و از دوستان نااهل دوران کودکی گرفته اند.

8.تنبلی و مسامحه

مسامحه و امروز و فردا کردن یکی از علل مهم شکست و ناکامی است. این کیفیت به گونه ای در همه وجود دارد; در کمین ایستاده تا موفقیت را از اشخاص برباید. اغلب ما در زندگی از آن رو شکست میخوریم زیرا در انتظار رسیدن «زمان مناسب» هستیم. بهانه ساز میکنیم که برای انجام کار مورد نظرمان باید تا فراهم آمدن زمان مناسب صبر کنیم. صبر نکنید و منتظر نمانید زیرا زمان مناسب هرگز از راه نمیرسد. از همین جایی که هستید شروع کنید و از ابزاری که در اختیار دارید استفاده نمایید. وقتی دست به کار شدید ابزار بهتری پیدا میکنید.

9.نداشتن مداومت و پشتکار

اغلب ما آغازگرهای خوبی هستیم اما تمام کننده های خوبی نیستیم. از آن گذشته بسیاری از اشخاص با مشاهده نخستین نشانه های شکست و ناکامی دست از کار میکشند و این در حالی است که جایگزینی برای مداومت و پشتکار وجود ندارد. کسی که مداومت میکند مشکل را از پیش روی خود برمیدارد. مشکل را خسته میکند تا راه خود را بگیرد و برود. پشتکار و مداومت شکست و ناکامی را محو میکنند.

10.شخصیت منفی

کسی که با دید منفی به اشخاص و امور نگاه میکند شانسی برای موفقیت ندارد. موفقیت با کاربرد و اعمال قدرت حاصل میشود و قدرت نیز ناشی از تلاشهای تعاونی سایرین است.

شخصیت منفی همکاری را جلب نمیکند.

11.کنترل نکردن امیال جنسی

نیروی جنسی محرکی قدرتمند است که اشخاص را به عمل تشویق میکند و از آنجایی که این یکی از قدرتمندترین هیجانات انسانی است باید آن را کنترل نمود و در مسیر درست هدایت کرد.

12.میل کنترل نشده برای دستیابی به چیزی به ازای هیچ چیز

میل به قمار میلیونها نفر را به شکست و نومیدی سوق داده است. شاهد مثال جالب این موقعیت فروپاشی بازار اوراق بهادار وال استریت بود که در جریان آن میلیونها نفر برای ثروتمند شدن دست به قمار زدند و ناکام ماندند.

13.نداشتن عزم راسخ در تصمیم گیری

اشخاص موفق به راحتی تصمیم میگیرند و در تجدیدنظرهایشان تانی به خرج میدهند. اشخاصی که در تصمیم گیری کند عمل میکنند و مرتب در تصمیمات خود تجدیدنظر مینمایند اغلب در شمار ناموفق ها هستند. تردید در تصمیم گیری و مسامحه کاری برادران دوقلو هستند. هرجا یکی از آنها وجود داشته باشد, به احتمال زیاد دیگری هم وجود دارد. این زوج را نابود کنید و اجازه ندهید که شما را به شکست و ناکامی سوق دهند.

14.هراسهای 6 گانه

درباره هراسهای 6گانه در یکی از فصلهای کتاب به تفصیل بحث کرده ایم. برای ارائه موثر خدمات خود باید بر این هراسها غلبه کنید.

15.انتخاب همسر نامناسب

انتخاب همسر نامناسب یکی از دلایل عمده ناکامی است. ازدواج میان اشخاص ارتباط صمیمانه ایجاد میکند. اگر این ارتباط هماهنگ نباشد امکان شکست زیاد است. از آن گذشته این شکست اغلب با ناخشنودی و ناخرسندی همراه است. شکستهای ناشی از ازدواجهای نامناسب همه ی نشانه های الهام و اشتیاق را در انسان میکشد.

16.احتیاط بیش از اندازه

کسی که به دلیل احتیاط بیش از اندازه دست به کار نمیشود, به اجبار پس مانده ها و باقیمانده های دیگران را نصیب میبرد. احتیاط بیش از اندازه به همان اندازه بی احتیاطی بد است. باید در برابر این دو افراط و تفریط ایستاد. زندگی پر از فرصتهای مناسب است.

17.انتخاب همکاران اشتباه

این یکی از دلایل عمده شکست در فعالیتهای اقتصادی است. هنگام ارائه خدمات شخص باید کارفرمای بسیار نامناسبی انتخاب شود. کارفرمایی الهام بخش که از فراست لازم برخوردار باشد. کسی را برای همکاری انتخاب کنید که ارزش همکاری را داشته باشد.

18.خرافات و تعصب

خرافات نوعی ترس و نشانه جهل و نادانی است. اشخاص موفق چشمان خود را باز نگه میدارند و هراسی به دل راه نمیدهند.

19.انتخاب شغل نامناسب

موفق شدن در کاری که آن را دوست ندارید امکان پذیر نیست.مهمترین قدم در ارائه و فروش خدمات شخصی, انتخاب حرفه ای است که بتوانید با تمام وجو به آن بپردازید.

20.فعالیتهای غیر متمرکز

همه کاره و هیچ کاره نمونه ای است که آن را زیاد شنیده ایم. به جای پرداختن به انواع و اقسام فعالیتها, همه تلاش خود را روی یک هدف قطعی متمرکز سازید.

21.خرج کردن بی حساب

ولخرجی و خرج کردن بی حساب شیوه ی خردمندان نیست. عادت کنید که بخشی از درآمد خود را پس انداز نمایید. داشتن پول در بانک هنگام چانه زنی برای فروش خدمات شخصی به انسان قوت قلب میدهد. بدون داشتن پول و پس انداز شخص مجبور است که هر پیشنهادی را که به او میدهند بپذیرد و به داشتن آن شغل خوشحال باشد.

22.نداشتن دلگرمی

بدون دلگرمی نمیتوان دیگران را مجاب کرد. از آن گذشته اشتیاق و دلگرمی سرایت میکند و کسی که از آن بهره مند است با استقبال دیگران روبرو میشود.

23.ناشکیبایی

اشخاصی که ذهن بسته دارند به ندرت موفق میشوند. آسیب زننده ترین نوع ناشکیبایی مواردی است که با عقاید متفاوت در زمینه های مذهبی, نژادی و سیاسی رابطه دارد.

24.رعایت نکردن حد اعتدال

مخرب ترین انواع رعایت نکردن حد اعتدال در ارتباط با خوردن, مصرف الکل به مقدار زیاد و افراط در فعالیتهای جنسی است. زیاده روی در هر یک از این موارد مانع موفقیت میشود.

25.ناتوانی در همکاری با دیگران

خیلیها, از آن جهت که نمیتوانند با دیگران همکاری کنند فرصتهای مناسب زندگی خود را از دست میدهند. ناتوانی در همکاری با دیگران مشکلی است که در هیچ حرفه ای قابل قبول نیست.

26.ثروت بادآورده

ممکن است در اثر فوت پدر یا مادر پولدار, فرزندانشان به ثروت قابل ملاحظه ای برسند. این ثروت بادآورده است که آنها آن را با تلاش و زحمت فراهم نکرده اند. ثروت بادآورده اغلب دشمن موفقیت است. ثروتمند شدن سریع اغلب از فقر و تنگدستی خطرناک تر است.

27.نداشتن صداقت

چیزی که بتوان آن را جایگزین صداقت کرد وجود ندارد. ممکن است کسی تحت تاثیر شرایط موقتا صداقتش را کنار بگذارد. اما کسی که به عمد صداقتش را کنار میگذارد, شانسی ندارد دیر یا زود اعتبار و اشتهارش را از دست میدهد و بعید نیست که در این میان آزادی او بر باد است.

28.نفس پرستی و خودبینی

نفس پرستی و خودبینی چراغهای خطری هستند که دیگران را از نزدیک شدن به ما برحذر میدارند. کبر و نخوت قاتل موفقیت است.

29.کارهای حدسی

خیلیها از روی بی تفاوتی یا تنبلی در گردآوری حقایق اهمال میکنند و کارهای خود را براساس حدس و گمان انجام میدهند.

30.نداشتن سرمایه

یکی از دلایل شکستهای تجاری نداشتن سرمایه به قدر کافی و تجربه است.

31.سایر دلایل

در این بخش هر شکستی را که سوای دلایل فوق متحمل شده اید شرح دهید.

در این 31 دلیل شکست توصیفی از تراژدی زندگی نهفته است که تقریبا هرکس که در زندگی شکست را تجربه میکند به نوعی با آن درگیر است . توصیه میکنم به اتفاق کسی که شما را به خوبی میشناسد این فهرست را مرور کنید و از او بخواهید که این 31 دلیل شکست و ناکامی را در شما تحلیل کند. البته اگر بخواهید میتوانید این کار را به تنهایی نیز انجام دهید اما اغلب اشخاص نمیتوانند خود را آنطور که دیگران آنها را میبینند, ببینند.

***آیا ارزش خود را میدانید؟**

اگر بخواهید کالایی را در بازار بفروشید باید این کالا را به خوبی بشناسید. همین مطلب در ارائه خدمات شخصی در بازار نیز صادق است. باید از همه ی نقطه ضعفهای خود آگاه باشید تا یا به کلی آنها را از میان بردارید یا اقدامی اصلاحی صورت دهید. باید نقاط قوت خود را بشناسید تا به هنگام فروش خدمات خود به آن اشاره کنید. تنها با تحلیل دقیق خود میتوانید خویشتن را بشناسید.

بی اطلاعی از خویشتن عواقب ناخوشایندی دربر دارد. مرد جوانی برای احراز شغل به مدیر یک شرکت مشهور مراجعه کرد. در جریان مصاحبه روی مدیر تاثیر بسیار خوبی گذاشت تا اینکه مدیر از او پرسید که چه حقوقی را مطالبه میکند. او جواب داد که رقم به خصوصی را در نظر نگرفته است (نداشتن هدف معین) مدیر شرکت به او گفت «با این حساب یک هفته کار تو را از نزدیک نظارت میکنیم و به قدری که ارزش داشته باشی به تو حقوق میدهیم.»

جوان جواب داد«نه من این را نمیپذیرم. زیرا جایی که هم اکنون کار میکنم پول بیشتری دریافت میکنم.»

قبل از تقاضای شغل, قبل از اینکه بر سر حقوق خود چک و چانه بزنید با اطمینان بگویید که بیش از حقوقی که هم اکنون میگیرید ارزش دارید.

خواستن پول, که همه آن را میخواهند, مطلبی است و ارزش داشتن مطلبی دیگر.

حقوق دریافتی شما هیچ ارتباطی با ارزش شما ندارد. ارزش شما بستگی به این دارد که بتوانید خدمات مناسبی عرضه کنید یا دیگران را به این مهم تشویق نمایید.

***از خود صورت برداری کنید**

خودشناسی و تحلیل منظم خویشتن در بازاریابی خدمات شخصی از ارزش فراوان برخوردار است; همانطور که همه واحدهای تولیدی و کسبی در پایان هر سال از موجودی خود صورت برداری میکنند. از آن گذشته این تحلیل سالانه باید نشان دهد که از میزان اشتباهات شما کاسته شده و بر قدر ارزشهای شما اضافه گردیده است. اشخاص در زندگی خود یا پیشرفت میکنند یا پس رفت و در غیر این صورت درجا میزنند. در این میان البته هدف هرکس باید پیشرفت باشد. تحلیل سالیانه خویشتن نشان میدهد که آیا پیشرفتی حاصل شده است و اگر شده است اندازه آن چقدر بوده است. تحلیل سالیانه عقب نشینی های احتمالی را نیز نشان میدهد. بازاریابی موثر خدمات شخصی ایجاب میکند که هر کس قدمی به جلو بردارد و پیشرفت کند. حتی اگر این پیشرفت کند و آرام باشد.

تحلیل سالیانه خویشتن باید در پایان هر سال صورت پذیرد به طوری که بتوانید درباره ی برنامه ی سال جدید خود برنامه ریزی دقیق تری داشته باشید. برای اطلاع از شرایط خویش این سوالات را از خود بپرسید و جوابهایتان را با کسی که اجازه ندهد شما خود را فریب دهید, مطرح سازید.

***پرسشنامه تحلیل خویشتن**

1.آیا به هدفی که برای امسال خود تعیین کرده ام رسیده ام؟ باید توجه داشته باشید که باید همه ساله برای خود هدفی قطعی و مشخص را از قبل برنامه ریزی کرده باشید.

2.آیا بهترین خدماتی را که در توان داشته ام ارائه کرده ام؟ تآیا میتوانستم خدماتی بهتر از این ارائه کنم؟

3.آیا بیشترین خدماتی را که میتوانستم ارائه داده ام؟

4.آیا روحیه و اخلاق من از هماهنگی لازم برخوردار بوده است؟

5.آیا تحت تاثیر مسامحه و به فردا موکول کردن کارها از شدت کارآیی من کاسته شده و اگر چنین بوده, شدت این مسامحه چه اندازه بوده است؟

6.آیا شخصیت خود را بهبود بخشیده ام؟ و اگر جواب مثبت است چگونه؟

7.آیا برای اجرا و انجام برنامه های خود تا رسیدن به نتیجه منطقی ابرام ورزیده ام؟

8.آیا در همه موارد بدون تردید و دودلی تصمیم گیری کرده ام؟

9. آیا به شش هراس کلاسیک اجازه داده ام که از کارآیی من بکاهد؟

10.آیا بیش از اندازه محتاط یا بیش از اندازه بی احتیاط بوده ام؟

11.آیا با همکارانم روابط معقول داشته ام؟ آیا رفتار من با آنها خوشایند بوده است؟ آیا ناخوشایند بوده است؟ اگر ناخوشایند بوده آیا تقصیر آن جزاّ یا کلا به گردن من بوده است؟

12.آیا نداشتن تمرکز نیروی مرا تحلیل برده است؟

13.آیا در مقایسه با همه ی شرایط و همه ی موضوعات ذهنیتی باز داشته ام؟

14.در چه زمینه هایی بر توانایی ارائه خدمات بهتر خود افزوده ام؟

15.آیا در ارتباط با هریک از عادات خود حد اعتدال را فراموش کرده ام؟

16.آیا آشکارا یا در خفا نفس پرستی داشته ام؟

17.آیا برخورد من با همکارانم آنها را به احترام گذاشتن به من ترغیب کرده است؟

18.آیا عقاید و تصمیمات من براساس حدس و گمان استوار بوده است؟ آیا با توجه به اندیشه و تحلیل دقیق صورت گرفته است؟

19. آیا اوقات خود را زمانبندی کرده ام؟ آیا در امر هزینه ها و درآمدها بودجه بندی را رعایت کرده ام؟

20.چه زمانی از اوقات من صرف فعالیتهای غیر سودمند شده است؟ آیا میتوانستم از اوقاتم به گونه ای سازنده تر استفاده کنم؟

21.چگونه میتوانم در کار و در زمانم تجدید نظر کنم تا در سال آینده از کارایی بیشتری برخوردار باشم؟

22.آیا به دلیل رفتار مغایر با وجدانم احساس گناه میکنم؟

23.در چه زمینه هایی بیش از حقوق دریافتی ام خدمت کردم؟

24.آیا با کسی برخورد غیر منصفانه داشته ام؟ و اگر جواب مثبت است چگونه بوده است؟

25.اگر قرار باشد خریدار خدمات خودم در سال گذشته باشیم, آیا از کاری که در طول سال انجام دادم راضی هستم؟

26.آیا کار دلخواهم را انجام میدهم؟ اگر جواب منفی است چرا کاری را که دوست ندارم میکنم؟

27.آیا خریدار خدمات من, از آنچه خریده راضی بوده است؟ و اگر نبوده چه دلیلی داشته است؟

28.امتیاز من در زمینه ی موفقیت چه اندازه بوده است؟ (شرط انصاف و صراحت را رعایت کنید. موضوع را با یکی از دوستان و آشنایان خود در میان بگذارید, کسی را انتخاب کنید که از شجاعت کافی برای اظهار نظر در این باره برخوردار باشد.)

پس از انجام این مهم اکنون در موقعیتی قرار دارید که میتوانید برنامه ای برای ارائه خدمات خود بدر بازار تدارک ببینید. در این فصل توضیح کافی درباره ی هر یک از اصول لازم در برنامه ریزی فروش خدمات شخصی داده شده است. از جمله اینها میتوان به ویژگیهای مهم و عمومی رهبری, علت اصلی شکست و ناکامی در ابعاد مختلف زندگی و سوالات مهمی که در جریان تحلیل خود باید از آن استفاده کرد اشاره شده است.

ارائه اطلاعات دقیق در این زمینه ها برای هرکس که طالب رسیدن به ثروت و غنا از طریق ارائه خدمات شخصی در بازار کار است لازم است.

کسانی که تاکنون به موفقیت زیاد نرسیده اند و کسانی که به تازگی شروع به تحصیل درآمد کرده اند متاعی جز ارائه خدمات شخصی در بازار کار است لازم است. کسانی که تاکنون به موفقیت زیاد نرسیده اند و کسانی که به تازگی شروع به تحصیل درآمد کرده اند متاعی جز ارائه خدمات شخصی در ازای دریافت پول ندارند و به همین دلیل لازم است که این اشخاص بتوانند از مطالب ارائه شده در این فصل به خوبی استفاده کنند.

درک کامل اطلاعات ارائه شده برای بازاریابی خدمات خود لازم است. درک این اطلاعات شخص را در موقعیتی قرار میدهد که بیشتر در کار خود تحلیل کند و دیگران

را مورد داوری قرار دهد. این اطلاعات برای مدیران , مدیران استخدامی و سایر اشخاص مسئول در کار انتخاب کارمندان از اهمیت فراوان برخوردار است. اگر به این مطلب تردید دارید درستی آن را با پاسخ دادن به 28 سوال مطرح شده آزمون کنید.

***فرصت انباشت ثروت**

اکنون پس از بحث درباره ی اصول مربوط به انباشت ثروت, میتوانیم طبیعتا بپرسیم «از کجا و چگونه میتوان فرصتهای مناسبی برای استفاده از این اصول به دست آورد؟» بسیار خوب اجازه بدهید ببینیم برای اشخاص مترصد ثروت چه امکاناتی وجود دارد.

ما در کشوری زندگی میکنیم که هر شهروند مطیع قانون از آزادی فکر و اندیشه برخوردار است. اغلب اشخاص به ارزش این امتیاز بزرگ بی توجهند. بسیاری از مردم این آزادی را با آزادیهای موجود در سایر مناطق دنیا مقایسه نکرده اند.

در این کشور ما آزادی اندیشه , آزادی انتخاب, آزادی استفاده از امکانات آموزشی, آزادی انتخاب مذهب , آزادی های سیاسی, آزادی انتخاب شغل و حرفه و بالاخره آزادی کسب درآمد داریم. آزادیم در هر منطقه ای از کشور زندگی کنیم آزادی ازدواج داریم , آزاد هستیم تا از نقطه ای به نقطه دیگر سفر کنیم, آزادیم هر غذایی را که میل داریم بخوریم. میتوانیم سلسله مدارج ترقی را بپیماییم.

آزادیهای دیگری نیز داریم , اما همین اندازه که اشاره کردیم کافیست.

باید قدر اینها را بدانیم.

بعد از آزادی فکر و اندیشه, غذا, لباس و مسکن سه نیاز اصلی همه مردم را در زندگی تشکیل میدهد. در کشور ما هرکس میتواند غذای مورد علاقه خود را تهیه کند, اغلب مردم در آپارتمانی راحت زندگی میکنند, از برق و وسایل گرمازا و گرما برای پخت و پز برخوردارند. اغلب خانواده ها از جاروی برقی, از آب گرم و سرد در حمام و در آشپزخانه برخوردارند. غذایشان را در یخچال نگهداری میکنند, یخچالی که با برق کار میکند. خانمها با سشوارهای برقی موهایشان را آرایش میکنند. لباسهایشان را در ماشین لباسشویی میشویند و آن را اتو میکنند. همه خانه ها رادیو و تلویزیون دارند و به برنامه های مورد علاقه شان گوش میدهند. اغلب خانمها و آقایان مملکت ما میتوانند به تناسب درآمد خود لباس تهیه کنند. در این جا تنها به سه نیاز مهم و اولیه غذا, لباس و مسکن اشاره کردیم که اغلب مردم میتوانند با روزی 8 ساعت کار درآمد کافی برای تامین آنها فراهم آورند.

***چگونه چنین چیزی امکان پذیر شده است**

اغلب سیاستمداران ره آزادی مردم در انتخابات اشهر میکنند اما به ندرت در این باره که این آزادی چگونه به دست آمده است حرف میزنند. اما من فرصتی داشته ام که درباره این موضوع به اندازه کافی بررسی کنم.

من بیش از نیم قرن است که اشخاصی را که این امکانات را فراهم آورده اند میشناسم با بسیاری از آنها آشنایی دارم. نام اصلی همه اینها سرمایه است. سرمایه منحصر به پول نیست. در کنار پول باید به وجود افراد باهوش و برنامه های سازمان یافته و برنامه ریزی های دقیق اشاره کرد که امکان استفاده موثر از پول را فراهم میسازد.

این گروه ها از دانشمندان, اساتید آموزشی, شیمی دانها, مخترعین و مکتشفین, کارشناسان و تحلیل گران شغلی, اشخاص سرشناس, متخصصین در امور حمل و نقل, حسابداران, وکلا, پزشکان و زنان و مردانی که در تمام زمینه های صنعت و تجارت از دانش تخصصی برخوردارند تشکیل میشود. این اشخاص در تلاش دایم هستند, مرتب آزمایش میکنند. آنها از کالج ها, بیمارستانها, مدارس دولتی و عمومی حمایت کرده به ساختن راهها, انتشار روزنامه ها و مجلات اقدام میکنند. برنامه های سازمان یافته ای برای پیشرفت انسانها دارند. اگر بخواهیم ساده تر بگوییم این اشخاص مغزهای تمدن هستند زیرا نسجی را فراهم می آورند که همه ی پیشرفت و ترقی انسانی به آن بستگی دارد.

پول بدون مغز و اندیشه خطرناک است, اما اگر از آن به درستی استفاده شود مهمترین بخش پیشرفت و تمدن است.

***سرمایه زندگی ما**

جمع پولی که برای احداث راه آهن و ساختن کشتی های بخاری به منظور تامین مایحتاج شما پرداخت میشود به قدری سنگین است که تصور آن را هم نمیتوانید بکنید شاید به صدها میلیارد دلار بالغ گردد و تازه کاری به این نداریم که برای راه اندازی کشتی ها و قطارها چه نیروی انسانی فراوانی احتیاج داریم. اما حمل و نقل تنها یک بخش از مسئله دنیای متمدن ماست. برای آنکه بتوان کالایی حمل کرد یا باید آن را از زمین رویاند یا آنها را در کارخانه ها تولید نمود و به بازار عرضه کرد. این کار مستلزم صرف میلیونها دلار برای تولید, بسته بندی , بازاریابی و پرداخت میلیونها دلار به کسانی است که در این زمینه کار میکنند.

کشتی های بخاری در راه آهن خودبخود از زمین نمیرویند; بلکه به کمک کار و سازمان دادن به تواناییهای اشخاصی که از میل و اشتیاق و ایمان وعزم راسخ برخوردارند ایجاد میشوند. این اشخاص خود میل به تحصیل ثروت دارند. این اشخاص تن به ارائه خدماتی میدهند که بدون آن تمدن به شکل امروز خود وجود نمیداشت. اینها اشخاصی سخت کوش هستند. اینها همان کسانی هستند که برخی از سیاستمداران و رهبران اتحادیه های کارگری به آنها صیاد و چپاولگر نام داده اند.

من در این جا سر آن ندارم که بر له یا علیه آنها یا درباره نظامهای اقتصادی بحث کنم هدف این کتاب,یعنی هدفی که من بیش از نیم قرن وقت خود را صرف آن کردم, تامین دانش برای اشخاصی است که خواهان ثروت هستند.

من در اینجا درباره ی امتیازات نظام سرمایه داری به دو جهت بحث کرده ام.

1.اینکه همه علاقمندان به ثروت باید خود را با این نظام وفق دهند.

2.با صحنه ای که سیاستمداران از جنبه منفی انباشت پول ترسیم کرده اند برخورد کنم.

اما توجه به این موضوع مهم است که از ثروت و فرصت بدون سازمان کاری ساخته نیست. برای انباشت ثروت تنها یک راه مفید و مطمئن وجود دارد و آن ارائه خدمات مفید است. بی آنکه متقابلا مایه بگذارید و از نیروی خود و دیگران استفاده کنید, امکان انباشت ثروت وجود ندارد.

***فرصتهای مناسب**

هرکس میتواند با رفتار صادقانه به ثروت برسد. اگر مترصد ثروت هستید این موضوع را فراموش نکنید.

توجه داشته باشید که در مرحله ی شروع انباشت ثروت هستید. فراموش نکنید که کار تولید, بسته بندی و بازاریابی کالاهای مورد نیاز شما میلیونها نفر را شاغل کرده است. اشخاص در ازای ارائه خدمات خود همه ساله میلیونها دلار پول میگیرند تا با آن هرچه را که میخواهند خریداری کنند.

شما میتوانید با ارائه خدمات خود به تنعم برسید. هیچ عاملی نمیتواند شما را از رسیدن به هدفتان باز دارد. اگر کسی از آموزش, استعداد و تجربه بیشتری برخوردار باشد میتواند مبالغ هنگفتی از ثروت را جذب کند و کسانی که در این زمینه از کیفیات ضعیفتری برخوردارند مسلما دریافتی کمتری خواهند داشت.

با این حساب این گوی و این میدان. فرصتهای مناسب بالهای خود را به روی شما گشوده اند قدمی به پیش بگذارید, هدفی انتخاب کنید, برنامه ای تدارک ببینید و آن را به اجرا بگذارید و با ابرام و پافشاری در راستا تحقق آن حرکت کنید. سایر مسایل خود به خود حل میشوند. بدانید که چیزی از شما دریغ نمیشود اما نمیتوان گفت که میتوانید ثروت را در ازای هیچ چیز بدست آورید. توجه داشته باشید که نظام به وسیله قانون اقتصاد کنترل میشود و به حکم این قانون تا چیزی ندهید, چیزی دریافت نمیکنید.

فصل 8

تصمیم گیری: غلبه بر تردید و دودلی

موفقیت را نیازی به توضیح نیست

***گام هفتم به سوی ثروت**

مطالعه 25000 زن و مرد شکست خورده نشان داد که از جمع 31 عامل شکست و ناکامی , ناتوانی در تصمیم گیری از جمله مهمترین دلایل شکست و ناکامی است.

مسامحه و کار امروز را به فردا موکول کردن ضد تصمیم گیری است. این دشمن مشترکی است که همه باید بر آن غلبه کنند.

میتوانید توانایی خود در زمینه ی تصمیم گیری سریع و قطعی را در پایان خواندن این کتاب آزمون کنید.

بررسی صدها نفر کسانی که توانسته اند بیش از یک میلیون دلار سرمایه بیندوزند به این حقیقت اشاره دارد که همه ی آنها از ویژگیتصمیم گیری سریع برخوردار بوده اند. همه آنها در تصمیمات خود پافشاری کرده اند و به سادگی در مقام تغییر آنها برنیامده اند. کسانی که نمیتوانند سرمایه بیندوزند, بدون استثنا کسانی هستند که نمیتوانند تصمیم گیری کنند, کسانی هستند که تصمیمات خود را به سرعت تغییر میدهند.

یکی از برجسته ترین ویژگیهای هنری فورد تصمیم گیری سریع و قاطعانه بود. او بر تصمیمات خود می ایستاد, آنگونه که به او لقب «سمج» داده بودند. همین ویژگی به آقای فورد امکان داد اتومبیل مشهور مدل تی را بسازد. و حال آنکه همانطور که قبلا اشاره کردیم بسیاری از همکاران و مشاورین او توصیه میکردند که از این تصمیم خود منصرف شود.

شاید آقای فورد در تغییر این نظام تاخیر بیش از اندازه کرد اما رویه ی دیگر این داستان این است که عزم راسخ آقای فورد برای او فایده زیاد در بر داشت.

بدون تردید عادت آقای فورد به تصمیم گیری قاطع تا حدودی یکدندگی بود. با این حال این سماجت بهتر از کندی در تصمیم گیری است.

***چگونه تصمیم بگیریم**

اغلب کسانی که از تنعم دور میمانند به سادگی تحت تاثیر عقاید دیگران قرار میگیرند. اجازه میدهند که روزنامه نگاران و اطرافیان و شایعه پردازها به جای آنها فکر کنند . اظهار عقیده ارزانترین کالای روی زمین است. هرکس عقیده ای دارد و میتواند دیگران را تحت تاثیر قرار دهد. اگر هنگام تصمیم گیری تحت تاثیر عقاید دیگران قرار گیرید, در کار خود موفق نمشوید و بعید است بتوانید تمایل به ثروتمند شدن را جامه ی عمل بپوشانید. اگر تحت تاثیر عقاید دیگران هستید تمایلی به عقیده خود نخواهید داشت.

***برای نظر خود ارزش قایل شوید**

با رعایت اصول مطرح شده در این کتاب تصمیم بگیرید و آن را به مرحله ی اجرا بگذارید. به استثنای همکارانی که برای خود انتخاب کرده اید اجازه ندهید دیگران در تصمیم گیری های شما دخالت کنند در انتخاب همکاران دقت به خرج دهید . کسانی را انتخاب کنید که با شما هماهنگ و همدرد باشند.

دوستان و بستگان نزدیک که از ویژگیهای مطلوب برخوردار نباشند ممکن است با نظرات و گاه با پوزخندها و تمسخرهایشان شما را به دردسر بیندازند. بسیاری از اشخاص تحت تاثیر گفتار جاهلانه دیگران و یا تحت تاثیر تمسخرهای آنها امکان موفقیت خود را از دست داده اند.

شما برای خود مغز و ذهنی دارید. از آن استفاده کنید و برای خود تصمیم بگیرید و اگر به حقایق یا اطلاعات دیگران برای تصمیم گیری احتیاج دارید که اغلب چنین است, این حقایق و اطلاعات را بدون آنکه تصمیم خود را برای دیگران بازگو کنید به دست آورید.

خیلیها, بدون برخورداری از علم و اطلاع کافی طوری ظاهر میشوند که دیگران گمان میکنند آنها از علم و اطلاع فراوان برخوردارند. اغلب پرگویی میکنند وکمتر گوش میدهند. چشمها و گوشهای خود را باز و دهان خود را ببندید. این کار به تصمیم گیری شما کمک بیشتری میکند. اشخاص پرحرف کار کمتری انجام میدهند. اگر شما بیش از اندازه ای که گوش میدهید حرف بزنید نه تنها خود را از فرصتهای کسب دانش

محروم میسازید, بلکه برنامه ها و هدفهایتان را برای کسانی بازگو میکنید که به شکست دادن شما علاقمندند, زیرا بعید نیست که به موفقیت شما غبطه بخورند.

در عین حال به خاطر داشته باشید هرآینه دهان خود را در حضور کسانی که از دانش زیاد برخوردارند باز میکنید, دانش و یا بی اطلاعی خود را به آنها اطلاع میدهید. عقل حکم میکند که اغلب دامن اعتدال پیش بگیرید و سکوت اختیار کنید.

این حقیقت را در نظر بگیرید که هرکس با او همکاری میکنید مانند شما خواهان درآمد و کسب ثروت است. اگر برنامه های خود را بیش از اندازه باز و روشن با آنها درمیان بگذارید, بعید نیست که آنها برنامه شما را به اجرا بگذارند و بر شما پیشدستی کنند. تنها دلیل آن هم این است که شما بدون رعایت شرط عقل همه ی مطالب خود را با آنها در میان گذاشته اید.

اگر بخواهید یکی از بهترین تصمیمات شما این است که دهانتان را ببندید و چشمها و گوشهایتان را باز کنید.

ارزش تصمیمات بستگی به شجاعت دارد که برای ارائه آن لازم دارید. تصمیمات بزرک که شالوده تمدن را پایه گذاری کرده اند با قبول ریسکهای بزرگ امکان پذیر شد. در بسیاری از آنها پای مرگ و زندگی مطرح بود تصمیم لینکلن در انتشار اعلامیه برابری نژادی در شرایطی صورت گرفت که لینکلن میدانست احتمالا هزاران نفر از دوستان و طرفداران سیاسی بر او میشورند. تصمیم سقراط به نوشیدن جام زهر به جای سازش بر سر باوری که داشت تصمیمی شجاعانه بود. هزاران سال دنیا را به جلو انداخت. به مردمی که هنوز متولد نشده بودند آزادی کلام و نطق اعطا کرد.

تصمیم ژنرال رابرت لی در ماجرای جنگ شمال و جنوب تصمیمی شجاعانه بود زیرا او خوب این را میدانست که ممکن است کار به زیان او تمام شود و جان بسیاری دیگر را برباد دهد. اعلامیه استقلال آمریکا نیز از همین کیفیت برخوردار بود. مردانی بدون پول, بدون نیرو, و سرباز توانستند استقلال آمریکا را از انگلیس اعلام کنند. بدانید همان قدرتی که به آمریکا آزادی داد, همان قدرتی است که باید از سوی همه افراد مورد استفاده قرار گیرد. اصول حاکم بر این کتاب را در فصلهای مختلف آن شرح داده ایم عمل کردن به آن دشوار نیست. در اعلامیه استقلال آمریکا دست کم 6 اصل از اصول پیشنهادی در این کتاب رعایت شدند که عبارتند از : میل, تصمیم گیری, ایمان, مداومت, کار گروهی و برنامه ریزی سازمان یافته.

***خواسته خود را مشخص کنید**

در جای جای شرح این فلسفه میخوانید که اندیشه همرا با میل شدید میتواند خود را به هم ارز فیزیکی خود تبدیل کند. در داستان استقلال آمریکا و در ماجرای شکل گیری شرکت فولاد این کشور, راه تبدیل اندیشه به این تحول را ملاحظه میکنید.

برای جامه ی عمل پوشاندن به این هدف مترصد معجزه نباشید, معجزه ای در کار نیست. شما تنها قوانین ازلی طبیعت را می یابید . این قوانین تنها به روی کسانی باز هستند که از شجاعت لازم برخوردارند. میتوان از آن برای اعطای آزادی به یک مملکت یا انباشت ثروت استفاده کرد.

کسانی که قاطعانه تصمیم میگیرند از خواسته خود آگاهند و اغلب به این خواسته خود میرسند. رهبران در هر بخش از زندگی تصمیمات صریح و قاطع میگیرند. این یکی از دلایل رهبر بودن آنهاست. دنیا از روی عادت به اشخاصی که گفتار و کردارشان نشان میدهد که به کجا میروند روی خوش نشان میدهد.

تردید و دودلی در تصمیم گیری عادتی است که اغلب در جوانی ایجاد میشود, در همان زمان که به دبستا و دبیرستان و کالج می رویم و هدفی برای زندگی خود نداریم.

عادت به تردید در تصمیم گیری, به زندگی بعد از اتمام تحصیلات شخص راه می یابد معمولا کسانی که دوران تحصیل را تمام میکنند از هر فرصتی برای گرفتن شغل استفاده میکنند. علتش این است که آنها این گونه تربیت یافته اند . 98 درصد کسانی که امروزه در ازای دریافت حقوق کار میکنند و کلیه دستمزدبگیران از آن جهت در چنین شرایطی قرار دارند که نمیدانستند برای خود چگونه کارفرمایی انتخاب کنند.

لازمه ی عزم راسخ در تصمیم گیری شجاعت است. گاه به شجاعتی بس زیاد احتیاج داریم. 56 مرد شجاعی که اعلامه استقلال آمریکا را امضا کردند جان خود را چای امضایشان به روی کاغذ آوردند. امروزه کسی که برای رسیدن به شغل مورد نظر خود تصمیم قطعی میگیرد, جانش را به خطر نمی اندازد. به جای همه اینها درباره ی آزادی اقتصادی خود تصمیم میگیرد. آزادی مالی, اقتصادی کار و حرفه مطلوب و مقام شایسته ارزانی کسانی است که از هدف خود آگاهند و برای آن برنامه ریزی میکنند.

فصل 9

ابرام

*گام هشتم به سوی ثروت

ابرام و مداومت عاملی حیاتی برای تبدیل میل به هم ارز پولی آن است. مبنای مداومت و پایداری قدرت اراده است.

وقتی نیروی میل و اشتیاق و اراده به درستی ترکیب شود ترکیبی مقاومت ناپذیر ایجاد میشود. موفقهای بزرگ گاه به خونسردی و گاه به بی ترحمی متهم میشوند. اینها اغلب به اشتباه داوری میشوند. آنچه آنها دارند قدرت و اراده ای است که آن را با پایداری و مداومت درهم می آمیزند تا به شرایط دلخواه خود برسند.

بسیاری از اشخاص با مشاهده نخستین نشانه های مخالفت یا بدبیاری از هدف خود فاصله میگیرند. در این میان تنها معدودی به رغم همه ی مشکلات پایداری میکنند تا به هدف خود برسند.

رسیدن به پیروزی و موفقیت اغلب مستلزم استفاده از 13 اصل مهمی است که فلسفه این کتاب را تشکیل میدهد. باید فلسفه این کتاب را درک کنید و از آنها با مداومت کافی برای رسیدن به هدفهایتان استفاده نمایید.

*آزمون مداومت

اگر شما این کتاب را میخوانید تا از دانش نهفته در آن آگاه شوید, نخستین آزمون شما در زمینه ی پایداری و مداومت زمانی مشخص میشود که 6 اصل مندرج در فصل دوم را تعقیب کنید. تا زمانی که شما در گروه آن دو درصد اشخاص نباشید که هدفی قطعی را پی میگیرند; تا زمانی که برنامه مشخصی نداشته باشید ممکن است دستورالعمل ها را بخوانید اما بی توجه به آنها به کار خود بپردازید.

نداشتن مداومت در کار یکی از علل ناکامی است. از آن گذشته تجربه ی هزاران انسان ثابت کرده است که نداشتن مداومت نقطه ضعفی است که اغلب مردم با آن روبرو هستند. اما با تلاش و زحمت میتوان بر این نقطه ضعف فائق آمد. سهولت موفقیت تنها بستگی به شدت میل و اشتیاق شما دارد.

نقطه شروع همه ی موفقیتها میل و اشتیاق است. این را همیشه در نظر داشته باشید. میل و اشتیاق کم نتایج ضعیف به بار می آورد. همانطور که آتش اندک گرمای

اندک تولید میکند, اگر احساس میکنید فاقد پایداری و مداومت هستید, باید میل و اشتیاق خود را افزایش دهید.

کتاب را تا به آخر بخوانید و بعد مجددا به فصل 2 بروید و دستورالعمل های ارائه شده را مطالعه کنید. اشتیاق شما در رعایت این دستورالعمل ها میزان علاقمندی شما به پول و ثروت را نشان میدهد. اگر احساس بی تفاوتی دارید مطمئنا هنوز ذهنیت پولدار شدن را به دست نیاورده اید. و این چیزی است که برای انباشت ثروت باید به آن تجهیز باشید.

پیروزی از آن کسانی است که مغزی آماده برای جذب دارند. اگر احساس میکنید که از پایداری و مداومت خوبی برخوردار نیستید. به مطالب ارائه شده در فصل «گروه همکاران» توجه کنید از دیگران کمک بگیرید. به کمک تلاشهای تعاونی این گروه میتوانید بر مداومت و پایداری خود بیافزایید. در زمینه مداومت در فصلهای «تلقین به خود» و «ذهن نیمه هوشیار» نیز مطالبی ارائه داده ایم. از راهنماییهای این فصول استفاده کنید, دیگر از کمی مداومت رنج نخواهید برد.

ذهن نیمه هوشیار شما , در خواب و در بیداری فعال است.

***ذهنیت ثروت یا ذهنیت فقر؟**

تلاشهای گهگاهی برای استفاده از این قوانین بیفایده است. برای رسیدن به نتایج دلخواه به طور پیوسته و مرتب از تمامی قوانین پیشنهادی استفاده کنید تا استفاده از آنها عادت همیشگی شما شود. به هیچ طریق دیگر نمیتوانید ذهنیت پول را در خود ایجاد کنید.

فقر نصیب کسی میشود که ذهنش مایل به آن است. به همین صورت ثروت هم نصیب کسانی میشود که برای جذب آن آمادگی دارند. با این حال در هر دو مورد قوانین مشابهی حاکم هستند. ذهنیت فقر بدون استفاده آگاهانه از عادات مناسب آن رشد میکند. ذهنیت پول باید در اشخاص ایجاد شود مگر اینکه کسی با آن ذهنیت متولد شود.

به مفهوم دقیق عبارات پاراگراف قبل توجهکنید تا به معنای مداومت در جریان انباشت ثروت و رسیدن به موفقیت پی ببرید. بدون مداومت, از همان آغاز مغلوب میشوید. اما با مداومت در شمار برندگان قرار میگیرید.

اگر تاکنون گرفتار کابوس شده باشید ارزش مداومت را درک میکنید. در بستر دراز کشیده اید, نیمه بیدار هستید, احساس خفگی دارید. نه میتوانید بغلتید و نه میتوانید

عضلات خود را تکان دهید. احساس میکنید باید بتوانید کنترل عضلات خود را به دست بگیرید. به کمک نیروی اراده توام با مداومت سرانجام انگشتان یکی از دستهای خود را تکان میدهید . وقتی به تلاش خود ادامه میدهید, کم کم عضلات یک دست خود را تکان میدهید. لحظاتی بعد به جایی میرسید که میتوانید, آن یک دست را از زمین بلند کنید. به همین طریق کنترل دست دیگر خود را نیز به دست میگیرید. آنگاه نوبت به عضلات ساق پا میرسد. میتوانید کنترل عضله یکی از ساقهای خود را به دست آورید و آنگاه به سراغ ساق پای دیگر میروید و کمی دیرتر با حرکتی تند کنترل سیستم عضلانی خود را به دست می آورید و از کابوس بیرون می آیید. این کار به صورت قدم به قدم امکان پذیر شده است.

***چگونه از بی حسی ذهنی نجات پیدا کنیم**

ممکن است تصور کنید که از بی هوشی ذهنی هم به همین شکل باید درآمد. ابتدا با حرکت آهسته شروع میکنید, آنگاه بر سرعت خود می افزایید تا بر اراده خود مسلط شوید. مهم نیست که سرعت شما در شروع چه اندازه است. مقاوم باشید و مداومت به خرج دهید. با مداومت موفقیت حاصل میشود.

اگر در انتخاب گروه همکاران خود دقت لازم را به عمل آورید باید دست کم یک نفر را داشته باشید که شما را در کار مداومت یاری دهد. بعضی از کسانی که در انباشت ثروت به موفقیتهای بزرگ دست یافته اند, از روی ضرورت این کار را کرده اند. آنها عادت مداومت را در خود ایجاد کردند زیرا تحت تاثیر شرایط چاره ای جز این کار نداشتند.

کسانی که عادت مداومت را در خود میکارند خود را در برابر شکست بیمه میکنند و بدون توجه به ناکامیهای اولیه سرانجام به فراز پله های ترقی و پیشرفت میرسند. گاه به نظر میرسد انگار دست راهنمایی در کار است که هدفش آزمایش انسانها در شرایط دشوار است. کسانی که بعد از شکست خود را بالا میکشند و به تلاش خود ادامه میدهند, از در وارد میشوند و دنیا به آنها مرحبا و آفرین میگوید. ندایی به آنها میگوید «میدانستم که موفق میشوی». هیچ کس نمیتواند قبل اس موفقیت در آزمون مداومت به پیروزی برسد. کسانی که در این آزمون به موفقیت نمیرسند شانسی برای پیروزی ندارند, امتیازی نصیب نمیبرند.

اما کسانی که در این آزمون شرکت میکنند به دلیل مداومت خود موفق میشوند. به هدف خود میرسند اما این همه ماجرا نیست. آنها به چیزی به مراتب مهمتر از جبران

پولی میرسند . باور میکنند که هر شکست به همراه خود بذرهایی به همان اندازه مفید یدک میکشد.

***بر فراز شکست ها**

در این قاعده استثناهایی وجود دارد. بعضیها به حکم تجربه اهمیت مداومت را میشناسند. اینها کسانی هستند که شدت اشتیاق در آنها به قدری موج میزند که هر شکست سرانجام به موفقیت منتهی میشود. در زندگی به اشخاص بیشماری برمیخوریم که ششکست میخورند, به پایین در میغلتند و هرگز خود را بالا نمیکشند. اما در این میان به کسانی برمیخوریم که شکست را مقدمه پیروزی و اصراری برای تلاش بیشتر میدانند. آنچه را ما نمیبینیم قدرت ساکت و مقاومت ناپذیری است که به کمک کسانی که در شرایط یاس و نومیدی به جدال خود ادامه میدهند میشتابد. اگر قرار باشد در ستایش از یک نیرو حرف بزنیم, آن نیروی ناشی از مداومت است . آنچه مسلم است این است که بدون مداومت کسی نمیتواند به موفقیت بزرگ برسد.

هنگام نوشتن این مطالب به «برادوی» , گورستان امیدهای مرده و هشتی فرصتهای مناسب چشم میدوزم. مردم جویای شهرت, فرصت مناسب, عشق یا هرچه انسان بتواند نام موفقیت را بر آن بگذارد, از همه نقاط عالم به برادوی آمده اند. اما برادوی به سادگی و به سرعت فتح نمیشود. برادوی به استعداد, به نبوغ, به ذهن هوشیار و به تلاش اشخاص پاداش میدهد.

تنها در این صورت است که میتوان رمز فتح برادوی را کشف کرد. رمزو راز برادوی در قالب واژه ای خلاصه است و این واژه چیزی جز «مداومت» نیست.

رمز و سر برادوی در ماجرای فانی هارست و نقش مداومت در پیروزی او مستقر است. او به نیویورک آمد تا نوشتن را به ثروت تبدیل کند. این مهم به سادگی میسر نشد اما سرانجام از راه رسید. خانم هارست مدت چهار سال با اکناف نیویورک آشنا شد و آن را تجربه کرد. او تمام مدت روز را کار میکرد و شبها را در رویا فرو میرفت. خانم هارست در برخورد با مشکلات نگفت «بسیار خوب برادوی تو پیروز شدی, من تسلیم هستم». به جای آن گفت « بسیار خوب برادوی تو میتوانی خیلیها را از میدان به در کنی اما من در شمار این خیلیها نیستم. من تو را به تسلیم مجبور میکنم.»

یکی از ناشرها, 36 بار به او جواب منفی داد تا اینکه بالاخره پذیرفت که یکی از داستانهای او را به چاپ برساند. شاید اگر به جای او دیگران بودند با دریافت نخستین

جواب منفی دست از کار میکشیدند. اما خانم هارست چهار سال تلاش کرد . او مصمم به پیروزی بود.

تا اینکه طلست شکست فانی هارست آزمایش خود را پس داده و موفق از میدان بیرون آمده بود. از آن زمان به بعد ناشران جملگی در هموار کردن راه او کوشیدند. پول چنان به سوی او روان شد که توان شمارش آن را نداشت. کمی دیرتر سیل پول به جانب او در حرکت بود.

تا اینجا با هنر مداومت آشنا شده اید. فانی هارست هرگز یک استثنا نیست. هر جا که به کسی بخوردید که در حال انباشت ثروت است, بدانید که دست مداومت در کار بوده است. در برادوی همه میتوانند فنجانی چای و ساندویچ برای خود تدارک ببینند اما کسانی که فراتر از اینها را میبینند به مداومتی دگرگونه نیاز دارند.

گیت اسمیت هم شکر خداوند را به جای می آورد. او سالها بدون پول و اجر و مزد در برابر هر میکروفونی که یافت آواز خواند. برادوی به او گفت «بیا و هرچه را که میتوانی بگیر.» و کیت چنین کرد. تا اینکه سرانجام برادوی تسلیم شد و به کیت گفت «بسیار خوب چقدر میخواهی, هرقدر میخواهی بستان.» و کیت جواب داد «بهای من گزاف است.»

***خود را برای ریاست آموزش دهید**

مداومت ذهنیتی است که میتوان آن را کاشت و تکثیر کرد. مداومت هم مانند همه ی جنبه های ذهنی علل مشخصی دارد که از جمله مهمترین آنها میتوان به موارد زیر اشاره کرد:

الف – هدف مشخص. دانستن اینکه چه میخواهیم نخستین و احتمالا مهمترین گام به سوی افزایش مداومت است. داشتن انگیزه قوی به شخص کمک میکند تا بر بسیاری از مشکلات خود فائق آید.

ب – میل. میل شدید مداومت و ایستایی را افزایش میدهد.

ج – اتکای به نفس. تواناییهای خود را باور داشتن, شخص را تشویق میکند تا در جهت تحقق برنامه های خود بکوشد. اتکای به نفس با مطالعه فصل مربوط به تلقین به خود و رعایت اصول مندرج در آن امکان پذیر میشود.

د – برنامه های مشخص. برنامه سازمان یافته حتی اگر ضعیف و غیر عملی باشد مداومت را تشویق میکند.

ه – دانش دقیق . اطلاع از درستی برنامه مداومت را تشویق میکند و حال آنکه حدس به جای دانستن نابود کننده مداومت است.

و – همکاری. همدردی, درک کردن و هماهنگی با دیگران مداومت را افزایش میدهد.

ز – قدرت اراده. عادت تمرکز دادن فکر به ایجاد برنامه هایی برای رسیدن به هدف مشخص منجر به مداومت و پشتکار میشود.

ح – عادت. مداومت نتیجه مستقیم عادت است. مغز بخشی از تجارب روزانه را جذب میکند. ترس از جمله بدترین دشمنان انسان است که میتوان آن را با تکرار اقدامات شجاعانه از بین برد. هرکس در جنگی مشارکت فعال داشته باشد, این را به خوبی میداند.

***به مداومت خود بیافزایید**

قبل از پایان بحث مداومت, مشخص سازید که در چه زمینه هایی از این کیفیت لازم بی بهره اید. خود را شجاعانه بسنجید. و ببینید که کدام یک از 8 مورد فوق در شما وجود ندارد. در جریان این تحلیل مشخص میشود که در چه زمینه هایی به تجدید نظر در خود احتیاج دارید.

هم اکنون شما را با دشمنانی که میان شما و موفقیت فاصله می اندازند آشنا میکنیم. نه تنها با نشانه های صنعت در مداومت آشنا میشوید , بلکه با علل عمیقا جای گرفته در ذهن نیمه هوشیار خود در زمینه ی این ضعف آشنا میشوید. این فهرست را به دقت مطالعه کنید. ببینید که کیستید و انجام چه کاری از شما ساخته است. اینها نقاط ضعفی هستند که همه ی علاقمندان به کسب ثروت باید از آن اطلاع داشته باشند.

1.ناتوانی در شناخت و تعریف دقیق خواسته های خود

2.مسامحه کاری و به فردا موکول کردن کارهای امروز بدون دلیل موجه

3.بی علاقگی به کسب دانشهای تخصصی

4.تردید و دودلی. به تعویق انداختن تصمیم گیریها به جای پرداختن به آنها

5.عادت اتکا به تواناییها به جای ایجاد برنامه های مشخص برای حل مسایل

6.از خود راضی بودن. درمانی برای این مشکل وجود ندارد و کسانی که از آن رنج میبرند امیدی برایشان متصور نیست.

7.بی تفاوتی که به سادگی در آمادگی شخص برای مصالحه در همه زمینه ها به جای مقاومت در برابرآنها مشاهده میشود.

8.دیگران را مسئول اشتباهات خود دانستن و قبول شرایط نامناسب به عنوان امر ناچار.

9.کمی میل و انگیزه

10.تمایل به تسلیم شدن در برخورد با نخستین نشانه های شکست(تاثیر یک یا چند مورد از هراسهای شش گانه)

11.فقدان برنامه های سازمان یافته

12.بی توجهی به نقطه نظرها با استفاده از موقعیتها

13.آرزو کردن به جای مایل بودن

14.کنار آ»دن با فقر به جای تصمیم گیری برای ثروتمند شدن.

15.توجه به راههای میان بر برای رسیدن به ثروت و تنعم. قمار کردن و فعالیتهای مشابه.

16.ترس از انتقاد. ناتوانی در برنامه ریزی به دلیل ترس از حرفهای دیگران.

***اگر از انتقاد میترسید**

اجازه بدهید برخی از نشانه های ترس از انتقاد را بررسی کنیم. اغلب مردم به خویشاوندان , دوستان و آشنایان خود اجازه میدهند که در زندگی آنها دخالت کنند. همه اینها ناشی از ترس از انتقاد است. گروه کثیری از مردم در ازدواج و در مبادلات تجاری خود اشتباه میکنند, به شرایط نامناسبی میرسند, ناخوشنود میشوند زیرا از انتقاد میترسند.

میترسند که انتقاد کنند و مورد انتقاد قرار گیرند. هرکس که تسلیم این ترس شده است از سنگینی خسارات آن آگاه است و میداند که آسیب ناشی از آن اشتیاق و میل به موفقیت شخص را نابود میکند.

بسیار از اشخاص پس از ترک مدرسه به ادامه ی کسب دانش اقدام نمیکنند. دلیل اصلی این نیز ترس از انتقاد است.

بسیاری از اشخاص, زن و مرد و پیر و جوان به دیگران اجازه میدهند تا در زنگیشان دخالت کنند. اینها نیز از انتقاد میترسند.

بسیاری از اشخاص از دست زدن به کارهای شانسی و خطیر در زندگی خود اجتناب میورزند. اینها نیز نگرانند که شکست بخورند و مورد انتقاد قرار بگیرند. ترس از انتقاد به مراتب قوی تر از میلی به موفقیت است.

وقتی اندرو کارنگی به من پیشنهاد کرد که 20 سال تمام درباره ی فلسفه موفقیتهای شخصی بررسی کنم نگران حرفهای اشخاص بودم. پیشنهاد کارنگی برایم هدفی شخصی ایجاد کرد. بی درنگ در مقام عذر برآمدم. همه ی اینها به دلیل ترس از انتقاد بود. از درونم ندایی به گوش میرسید که میگفت «از انجام این مهم بر نمی آیی. بیش از اندازه بزرگ و خطیر است, احتیاج به صرف وقت بیش از اندازه دارد. بستگانت چه خواهند گفت, چگونه امرار معاش خواهی کرد؟ تاکنون کسی فلسفه ای درباره موفقیت ننوشته است, تو چگونه به خودت اجازه میدهی چنین کاری بکنی؟ راستی مگر تو کیستی که تا این اندازه هدفهای سطح بالا در نظر میگیری؟ تو از فلسفه چه میدانی؟ مردم خواهند گفت که فلانی مشاعرش را از دست داده است و البته همین حرفها را هم زدند. پرسیدند که چرا تاکنون شخص دیگری به این کار اقدام نکرده است.»

این سوالات و بسیاری از سوالات دیگر به ذهنم خطور کردند. باید به آنها رجوع میکردم. انگار همه ی دنیا متوجه من بود. به نظر میرسید که همه مرا به دلیل تبعیت از پیشنهاد کارنگی مسخره میکنند.

فرصت مناسبی داشتم تا این جاه طلبی را قبل از آنکه بر من حاکم شود از بین ببرم. بعدا, پس از آنکه با هزاران نفر مصاحبه کردم و زندگیشان را مورد تحلیل قرار دادم به نتایجی شگفت انگیز رسیدم . فهمیدم که بسیاری از نقطه نظرها را باید آفرید . نیاز به برنامه و عمل محسوس بود. زمان پرستاری از نقطه نظر زمان تولد آن است. هر لحظه که بیشتر زندگی میکند شانس بقا و دوامش بیشتر میشود. ترس از انتقاد در عمق اغلب نقطه نظرهایی است که هرگز به سطح برنامه ریزی و اقدام نمیرسند.

در خلال کسادی بزرگ دبلیو,سی, فیلدز کمدین مشهور همه ی دارائیش را از دست داد. به جایی رسید که نه شغلی داشت و نه درآمدی. راهی برای امرار معاش نمیشناخت. از آن گذشته سنش از 60 گذشته بود و این سنی است که خیلیها خود را پیر و سالخورده میپندارند. آنقدر به بازگشت به صحنه علاقمند بود که حاضر شد بدون دریافت پول روی صحنه برود. و این بار در زمینه سینما خود را بیازماید. صرفنظر

از مشکلات دیگر به زمین در غلتید و گردنش مجروح شد. برای بسیاری دیگر این مفهومی جز شکست نداشت اما فیلدز مداومت به خرج داد. او میدانست که اگر ادامه دهد دیر یا زود موفق میشود. و همین اتفاق هم افتاد . اما موفقیت او اتفاقی حاصل نشد.

مری درسلر در شرایط نامناسبی قرار گرفت, ثروتش را از دست داد. او هم 60 ساله بود. او هم مترصد راه نجات شد و آن را یافت. مداومت او در سالهای بعدی زندگی به پیروزیهای بزرگی انجامید. توجه داشته باشید پیروزیهای او در سن و سالی به دست آمد که اغلب زنان و مردان, هیچ آرزو و اشتیاقی در سر ندارند.

ادی کانتور در سال 1926, در پی فروپاشی بازار اوراق بهادار دار و ندارش را از دست داد اما هنوز از مداومت و شجاعت برخوردار بود . به کمک اینها و به کمک چشمانی بصیر و بینا به درآمدی معادل هفته ای 10000 دلار دست یافت. به راستی که هرکس مداومت به خرج دهد در هر شرایطی به موفقیت میرسد.

بدانید که راه برخورد با همه ی این شدايد مداومت و پایداری است. باید هدف و قصدی راسخ داشت.

روی یکصد نفر از آشنایان خود بررسی کنید. از آنها بپرسید که در زندگی بیش از همه به چه علاقه دارند. قول میدهم 98 درصد آنها نتوانند جواب بدهند. اگر آنها را برای دادن جواب زیر فشار بگذارید برخی به امنیت, گروهی به پول و خوشبختی و جمعی دیگر به شناخت اجتماعی و سهولت زندگی, توانایی در خواندن و رقصیدن و نوشتن, اشاره میکنند. اما هیچ کدام نمیتوانند این واژه ها را تعریف کنند . توجه داشته باشید که ثروت و تنعم نسبت به میل و آرزو واکنش نشان نمیدهد, واکنش آنها به برنامه های مشخص, میل و اشتیاق شکل گرفته و مداومت پردوام است.

***چگونه مداومت خود را افزایش دهیم**

به کمک چهار اقدام ساده میتوانید به مداومت عادت کنید. نیازی به هوش و فراست و آموزش خاص نیست. اقدامات مهم لازم عبارتند از:

1.هرف مشخص همراه با اشتیاق سوزان برای رسیدن به آن

2.برنامه ای مشخص با اقدام مستمر و پیوسته

3.ذهنی بسته و گارد گرفته در برابر نفوذهای منفی و مایوس کنند و از جمله آنها پیشنهادات و تلقین های منفی دوستان, آشنایان و بستگان.

4.استفاده از همکاران واجد شرایط.

اینها چهار اقدام ضروری برای موفق شدن در زندگی هستند. هدف 13 اصل فلسفه این کتاب است که این چهار مورد را در شما عادت سازد.

با این اقدامات سرنوشت اقتصادی خود را مشخص میسازید. اینها اقداماتی هستند که منجر به تنعم و ثروت به مقدار کم یا زیاد میشوند. اینها راه را برای رسیدن به قدرت و شهرت و شناخت هموار میسازند.

اینها چهار مرحله ای هستند که شانس مطلوب را برای شما فراهم می آورند.

اینها اقداماتی هستند که رویای شما با به حقیقت پیوند میدهند.

اینها بر غلبه بر ترس و یاس و نومیدی و بی تفاوتی منجر میشوند. هرکس بر این چهار مرحله مسلط گردد از اجر و پاداش بزرگ بهره مند میگردد.

***چگونه میتوان بر مشکلات فائق آمد**

به راستی که مداومت به اشخاص نیروی قدرتمندی برای غلبه بر مشکلات میدهد. آیا کیفیت مداومتی که در ذهن شخص ایجاد میشود به او امکان میدهد که به نیروهای فوق طبیعی دسترسی داشته باشد؟ آیا نیروی لایزال طبیعی خود را در جانب کسی قرار میدهد که هنوز به مبارزه ادامه میدهد؟ آن هم زمانی که نبرد را باخته؟ آن هم زمانی که همه در جانب مخالف او هستند؟

این سوالات و بسیاری از سوالات مشابه آن وقتی درباره ی زندگی اشخاص نظیر هنری فورد بررسی میکردم به ذهنم خطور کرد; مردی که از صفر شروع کرد و یک امپراتوری صنعتی به راه انداخت. او کاری جز مداومت انجام نداد; و یا توماس ادیسون

که با کمتر از سه ماه درس خواندن بزرگترین مخترع جهان گردید و درس مداومت و پایداری را به دنیا آموخت.

من از این امتیاز برخوردار بودم که مدتی طولانی هنری فورد و توماس ادیسون را از نزدیک بررسی کنم. از این رو میگویم که من به استناد دانش خود حرف میزنم و به این دلیل است که میگویم هیچ کیفیتی به اندازه مداومت و پایداری کارسازی ندارد. به همین دلیل است که میگویم مداومت مهمترین رکن پیروزی این مردان بوده است. وقتی درباره ی پیامبران, فیلسوفان, اعجازگران و رهبران مذهبی بررسی میکنیم بدون استثنا به این نتیجه میرسیم که مداومت, تمرکز و تصمیم قطعی و هدف مشخص منابع اصلی موفقیت آنها بوده است.

برای مثال سرگذشت اعجاب برانگیز پیامبر اسلام را در نظر بگیرید. زندگی او را تحلیل کنید . او را با اربابان عصر صنعت و اقتصاد مقایسه کنید و ببینید که چه وجه تشابهی میان آنها وجود دارد. ببینید که بزرگترین وجه تشابه آنها مداومت و پایداری است.

اگر میخواهید از قدرت شگرف مداومت و پایداری مطلع شوید زندگی پیامبر اسلام را بخوانید. ببینید درباره او چه نوشته اند.

آخرین پیامبر خدا معجزه به خصوصی نداشت. او در مدارس رسمی زمانه خود درس نخوانده بود و قبل از 40 سالگی رسالت بزرگ خود را شروع نکرد. او در 40 سالگی به پیامبری مبعوث شد. به او چه تهمتهای ناروا که نزدند, چه رفتارهای ناشایسته که با او نکردند. او را مجبور کردند که از مکه مهاجرت کند. پیروانش مال و منال خود را از دست دادند و در پی او راهی صحرا شدند. او 10 سال در راه دین خدا کوشید, اما جز فقر و تمسخر دیگران نصیبی نبرد. 10 سال دیگر هم به همین طریق گذشت. اما در پایان این 10 سال دوم او فرمانروای سرزمین عرب بود, حکمران مکه بود. او مذهب جدید به ارمغان آورده بود که بخش بزرگی از عالم را در بر میگرفت. موفقیت او را باید در سه عامل جستجو کرد: قدرت کلام, تاثیر دعا و نیایش و اتکال به خداوند.

پیامبر اسلام در یکی از خانواده های برجسته اما فقیر مکه به دنیا آمد. مکه در آن زمان چهارراه دنیا بود, جایگاه کعبه بود, مرکز بزرگ تجارت بود. بسیاری از کودکان و اطفال مکه در بادیه ها بزرگ میشوند. پیامبر اسلام هم در نزد بادیه نشین ها پرورش یافت. او با شیر مادران بادیه نشین بزرگ شد. او در کودکی چوپانی میکرد و کمی دیرتر به استخدام یکی از زنان ثروتمند عرب درآمد تا از کاروان او سرپرستی کند. او در این مهم به اکناف دنیای شرق سفر کرد. با مردان و زنانی حرف زد که باورهای گوناگون داشتند. او افول مسیحیت در بسیاری از اقشار و اقوام را مشاهده میکرد.

در 28 سالگی با خدیجه ی همان زن بیوه عربی که او را برای سرپرستی کاروانش استخدام کرده بود پیمان ازدواج بست. 12 سال پس از این ازدواج, محمد(ص) در هیبت یک تاجر ثروتمند زندگی میکرد. تا اینکه راهی بیابان شد و سرانجام روزی با نخستین آیه ی قرآن بازگشت و به خدیجه گفت که جبرئیل بر او ظاهر شده و به او گفته که پیامبر خدا باشد.

قرآن کتاب خدا بزرگترین اعجاز پیامبر اسلام بود. محمد (ص) شاعر نبود. او با ادبیات آشنایی نداشت, اما آیات قرآن به شکلی که بر او نازل میشد از شعر هر شاعری زیباتر بود و بهتر بر دلها مینشست. هیچ سخنوری , مانند او کلام را به زبان جاری نمیکرد.

این برای اعراب در حکم اعجاز بود. آیات قرآن برای اعراب بزرگترین هدیه ای بود که دریافت میکردند. قرآن همه را بشارت میداد که جملگی مردم در برابر پروردگار عالم برابر هستند. این باور و درهم کوبیدن بت ها در سرزمین کعبه او را به موفقیت رساند. این بتها قبایل عرب را به مکه میکشاندند و معنای این هم تجارت بود. در نتیجه تجار و بازرگانان مکه بر او شوریدند. محمد به بیابان عقب نشینی کرد ت ادعای حاکمیت بر عالم کند.

ظهرو اسلام شروع شد. از صحرای عربستان شعله ای زبانه کشید که خاموش شدنی نبود ارتشی فراهم آمد که جملگی حاضر بودند تا آخرین قطره خون خود بجنگند. محمد (ص) از کلیمی ها و مسیحی ها دعوت کرد که به او بپیوندند. او از همه کسانی که به خدا ایمان داشتند دعوت کرد تا متحد شوند. اگر کلیمی ها و مسیحی ها دعوت او را پذیرفته بودند, دنیا یکپارچه اسلام میشد. اما آنها این کار را نکردند. وقتی ارتش اسلام به بیت المقدس وارد شد, خون از بینی کسی جاری نشد. اما یک قرن بعد , وقتی جنگجویان صلیبی وارد بیت المقدس شدند از جان هیچ مرد و زن و کودک مسلمان نگذشتند. با این حال مسیحیان یک نقطه نظر مسلمانان را پذیرفتند و آن جایگاه علم و دانش بود.

فصل 10

قدرت همکاران

***گام نهم برای رسیدن به ثروت**

قدرت همکاران در انباشت ثروت نقشی بزرگ بازی میکند .

تا زمانی که برنامه به مرحله اجرا در نیاید, از آن کاری ساخته نیست. در این فصل درباره کسب قدرت با شما سخن میگوییم. شاید بتوان گفت که قدرت دانش سازمان یافته و به درستی به کار گرفته شده است تا میل را به معادل پولی آن تبدیل کند. تلاش سازمان یافته ناشی از هماهنگی تلاش دو یا سه نفر است که برای رسیدن به هدف مشخص تلاش میکنند.

قدرت برای انباشت پول و برای حفظ آن ضرورت دارد.

اجازه بدهید در این زمینه بیشتر بررسی کنیم. ببینیم که این قدرت چگونه به دست می آید. اگر قدرت «دانش سازمان یافته» است. منبع این دانش عبارتند از:

الف – نیروی لایزال الهی. این منبع دانش را میتوان به کمک روشهایی که در یکی از فصول کتاب توضیح داده شده است و به عبارت دیگر به کمک تصور خلاق درک نمود.

ب – تجربه ی انباشت شده. تجربه انباشت شده انسان را میتوان در کتابخانه های خوب به دست آورد. بخش مهمی از این تجربه در مدارس و کالج ها تدریس میشود.

ج – آزمایش و پژوهش. انسان با اجتماع کردن به دور هم حقایق و واقعیتهای جدیدی به دست می آورد. در اینجا باید از تصور خلاق کمک گرفته شود.

میتوان از همه ی اینها که شرحش رفت کسب علم کرد. میتوان این علم را به برنامه ای مشخص تبدیل نمود و آن را به مرحله ی اجرا گذاشت.

بررسی سه منبع مهم دانش نشان میدهد که هرگز یک شخص به تنهایی نمیتواند به اتکای تلاشهای شخصی اش موفق شود. برای جامعیت بخشیدن به برنامه و به خصوص اگر قرار باشد برنامه ابعادی گسترده داشته باشد باید از دیکران برای همکاری دعوت شود.

***کسب قدرت از ناحیه همکاران**

منظور استفاده از همکاران به مفهومی که مورد نظر ماست در تلاش هماهنگ میان دو یا سه شخص برای رسیدن به یک هدف مشخص خلاصه میشود.

هیچ کس بدون کمک نیروی همکاران به جایی نمیرسد. در یکی از فصلهای قبل دستورالعملی برای تبدیل میل و اشتیاق به معادل پولی آن ارائه دادیم. اگر این دستورالعمل ها را با مداومت و فراست رعایت کنید و در انتخاب همکاران خود وسواس کافی به خرج دهید بی آنکه متوجه باشید به بخشی از هدفهای خود رسیده اید.

بنابراین بهتر است از قدرت بالقوه ای که در اختیار دارید باخبر شوید. در اینجا دو ویژگی اصل گروه همکاران را برایتان شرح میدهم. یکی از آنها ماهیتی اقتصادی دارد و دیگری ماهیتی روانی. ویژگی اقتصادی آن مشخص است. هرکس بتواند با اشخاصی که از شعور مقبول برخوردار باشند همکاری کند, با آنها هماهنگ باشد و از توان آنها بهره بجوید به سود خود کار کرده است. این تعاون و همکاری مبنای تقریبا همه موفقیتهای بزرگ بوده است. درک شما از این حقیقت بزرگ میتواند موقعیت مالی شما را مشخص سازد.

درک مرحله ی روانی اصل گروه همکار بسیار دشوارتر است. شاید این عبارت شما را در درک موضوع کمک کند. هر دو مغزی که در کنار هم قرار میگیرند مغز سومی با نیرویی نامریی و ناملموس ایجاد میکنند که میتواند با مغز سومی در ارتباط باشد.

اصل همکاری گروهی و یا بهتر بگوییم ویژگی اقتصادی آن, برای نخستین بار 50 سال پیش از سوی اندرو کارنگی با من در میان گذاشته شد.کشف این اصل انتخاب فعالیت زندگی شغلی من بوده است.

گروه همکاران اندرو کارنگی را حدود 50 نفر تشکیل میدادند. کارنگی به کمک آنها برنامه تهیه و تولید فولاد و بازاریابی آن را به مورد اجرا میگذاشت. کارنگی معتقد بود که همه قدرت او در نیروی جمع همکارانش خلاصه شده است.

سابقه کاری هرکسی را که در زمینه ی کسب ثروت موفق بوده است بررسی کنید تا به شما ثابت شود که آنها آگاهانه یا ناآگاهانه از اصل گروه همکاران سود برده اند.

برای دستیابی به ثروت اصلی از این مهمتر نیست.

***چگونه قدرت ذهن خود را چند برابر کنیم**

مغز انسان را میتوان با یک باطری مقایسه کرد. این یک حقیقت است که مجموعه باطریهای الکتریکی, در مقایسه با یک باطری برق بیشتری تولید میکنند. همچنین مشخص است که هر باطری با توجه به واحدها و ظرفیت خود برق تولید میکند.

مغز هم به شکل مشابهی فعالیت میکند. بعضی از مغزها در مقایسه با مغزهای دیگران فعالترند. و با کنار هم قرار گرفتن هماهنگ چند مغز انرژی فکری بیشتری در مقایسه با یک مغز ساده تولید میشود. درست همانطور که چند باطری بیش از یک باطری نیرو ایجاد میکند.

با رعایت این مطلب بی درنگ مشخص میشود که اصل استفاده از نیروی همکاران بستگی به نیروی مغزی افرادی دارد که در کنار هم قرار میگیرند.

اکنون به مطلب دیگری در همین ارتباط میرسیم. وقتی گروهی از مغزها با هم در ارتباط باشند و در هماهنگی با یکدیگر کار کنند , نیروی افزایش یافته ناشی از اتحاد آنها در اختیار همه ی مغزهای تشکیل دهنده گروه قرار میگیرد.

همه میدانیم که هنری فورد در فقر و نداری شروع کرد. او بی سواد بود این را هم میدانیم که آقای فورد همه ی این کمبودها را در مدت 10 سال رفع کرد. و در مدت 25 سال یکی از ثروتمندترین مردان آمریکا شد. این را هم فراموش نکنید که سرعت رشد و ترقی آقای فورد از زمانی چند برابر شد که او با توماس ادیسون دوست شد و حالا احتمالا بهتر درک میکنید که نفوذ اذهان بر یکدیگر تا چه اندازه موثر است. قدمی دیگر بردارید و به این حقیقت توجه کنید که مهمترین موفقیتهای آقای فورد زمانی شروع شد که او دوستی و همکاری هاروی فایراستون, جان برو, و لونز بور بانک را تدارک دید. این سه شخصیت هرکدام مغزی بزرگ و توانمند داشتند. اکنون بیشتر مشخص میشود که قدرت با اتحاد مغزها به مراتب بیشتر میشود.

اشخاص از طبیعت و عادات و نیروی فکری کسانی که با آنها همکاری و همراهی میکنند بهره مند میگردند. آقای فورد به سبب همفکری و دوستی با ادیسون , بور بانک, بورو و فایراستون به نیروی مغزی خود فراست, تجربه, دانش و نیروهای معنوی را افزود. ازآن گذشته او از اصل گروه همکاران با رعایت روشهای مندرج در این کتاب استفاده کرد.

شما هم میتوانید از این اصل استفاده کنید.

قبلا به مهاتما گاندی اشاره کردیم.

ببینیم که گاندی چگونه این نیروی عظیم را تدارک دید. شاید بتوان همه مطلب را در چند کلمه توضیح داد. او با بسیج ذهن و جسم بیش از 200 میلیون انسان و ایجاد هماهنگی در آنها برای رسیدن به هدف مشخص به این مهم رسید.

گاندی اقدامی اعجاز گونه کرد زیرا هماهنگ کردن 200 میلیون انسان بدون جبر و زور برای تحقق هدفی مشخص به راستی که اقدامی اعجازی است. اگر شما این گفته با قبول ندارید سعی کنید که همکاری تنها دو نفر را برای رسیدن به یک هدف مشخص, و در زمان معین, به هم جلب کنید. هرکس که کاری دارید که مستلزم استفاده از نیروی دیگران است, به خوبی میداند که جلب همکاری کارکنان و ایجاد هماهنگی میان آنها در پیش بردن برنامه ها تا چه اندازه دشوار است. وقتی دو یا چند نفر کنار هم قرار میگیرند تا برای رسیدن به هدف مشخصی فعالیت کنند خود را در موقعیتی قرار میدهند تا از نیروی عظیم یکدیگر بهره برداری کنند. این بالاترین نیرویی است که همگان میتوانند از آن استفاده کنند.

هنگام خواندن کتاب بیندیشید و مراقبه کنید . به زودی با مجموعه ی اصول پیشنهادی در کتاب آشنا میشوید . تا این جا تنها جزییات هریک از فصول را به تنهایی آموخته اید.

***قدرت احساسات مثبت**

پول کم رو و وسوسه انگیز است. برای بدست آوردن آن باید تلاشی صمیمانه کرد. به این میماند که دختر و پسر به هم دلداده ای بخواهند به وصال هم برسند. برای دستیابی به پول باید از ایمان و باور کافی برخوردار باشید. باید باور را با میل و اشتیاق ترکیب کنید باید آن را با مداومت و پایداری در هم بیامیزید. باید برنامه ای داشته باشید و آن را به مرحله ی اجرا بگذارید.

وقتی درهای پول و ثروت به روی کسی که شایسته آن است گشوده میشود, به همان سادگی که آب از تپه ها به پایین سرازیر میشود, انباشت میگردد. نیروی نامرئی عجیبی در کار است که میتوان آن را با رودخانه مقایسه کرد با این تفاوت که محتوای این رودخانه در دو جهت متفاوت در حرکت است. در یک جهت موفقیت و پول و ثروت جاری است و در جانب مخالف آن فقر و فلاکت و تنگدستی از شما فاصله میگیرد.

هرکس تاکنون ثروت کلانی در زندگی خود انباشت کرده باشد از کار این رودخانه در زندگی خود باخبر است. مسئله فرایند فکری مطرح است. احساسات و اندیشه های

مثبت همان جانبی است که پول و ثروت را با خود به همراه دارد و احساسات منفی جانب دیگر حرکت را مشخص میسازند که همانا فقر و فلاکت است.

اگر شما در جانبی در حرکتید که به فقر و تنگدستی منجر میشود, به هوش باشید تا خود را در جانب دیگر رودخانه و در مسیر موفقیت قرار دهید. توجه داشته باشید که شرط لازم موفقیت عمل کردن است. خواندن به تنهایی این کتاب کافی نیست.

فقر و ثروت اغلب با هم جای خود را تغییر میدهند. وقتی ثروت جای فقر را میگیرد, برنامه ای دقیق به اجرا گذاشته میشود. برای فقیر شدن نیازی به برنامه نیست, نیازی به کمک دیگران نیست. فقر گستاخ و بی ترحم است. ثروت و غنا ترسو و خجالتی است. باید او را جذب نمود.

فصل 11

کیمیاگری – احساس جنسی

خوشبختی در انجام دادن است, نه صرفا به داشتن

***گام دهم به سوی ثروت**

منظور ما از کیمیاگری تغییر دادن یا انتقال یک عنصر با یک شکل انرژی به شکلی دیگر است.

احساس جنسی ذهنیت خاصی را ایجاد میکند.

این ذهنیت را به دلیل جهل , اغلب با توجه به جنبه فیزیکی آن در نظر میگیرند.

احساس جنسی به سه امر مهم نظر دارد که عباتند از:

1.بقای نسل

2.حفظ سلامتی

3.تبدیل انسان متوسط به انسان نابغه

برای رسیدن به این استحاله کافیست که ذهن را از اندیشه های فیزیکی به افکاری با ماهیت دیگر تبدیل کنیم.

میل جنسی قوی ترین میل موجود در انسان است. کسی که تحت تاثیر آن قرار میگیرد از نیروی تصور و تخیل فراوان برخوردار میشود. شجاعت, قدرت اراده, مداومت

و خلاقیتی پیدا میکند که در سایر اوقات وجود خارجی ندارند. میل جنسی در انسان به اندازه ای قدرتمند است که شخص به خاطر آن شهرت و اعتبار خود را به خطر می اندازد و حتی جانش را در معرض خطر قرار میدهد. وقتی از این میل به درستی استفاده شود تحت تاثیر تصور و تخیل و شجاعت ناشی از آن, ادبیات, هنر و پول و ثروت صورت خارجی پیدا میکند.

استحاله و تبدیل نیروی جنسی مطمئنا مستلزم اعمال قدرت اراده است. اما پاداش دریافتی به تلاش آن می ارزد. میل ابراز جنسی درونی و طبیعی است. این میل را هرگز نباید فرو نشاند و آن را از بین برد. به جای آن باید راه عبوری به آن داد که در خدمت جسم , ذهن و روحیه ی انسان قرار گیرد. اگر این اجازه عبور داده نشود, کانال های صرفا فیزیکی پیدا میکند.

میتوان بر رودخانه سد زد و آب آن را مدتی مهار کرد اما دیر یا زود این آب انباشت شده راه خروجی پیدا میکند. همین مطلب در مورد احساس جنسی نیز صدق میکند. میتواند مدتی آن را فرو نشاند و کنترل کرد اما ماهیت آن به گونه ای است که راهی برای خودنما شدن می یابد. اگر این میل را به نیرویی اخلاقی تبدیل نکنیم, راه خروجی کمتر ارزشمند پیدا میکند.

***رابطه موفقیت با میل جنسی متعالی**

به راستی چه خوشبخت است کسی که میتواند از میل جنسی به گونه ای خلاق استفاده کند.

بررسیهای علمی به حقایق مهمی دست یافته اند که میتوان به دو مورد اشاره کرد:

1.انسانهای موفق از طبیعت جنسی متعالی برخوردارند. به عبارت دیگر آنها هنر تبدیل میل جنسی را آموخته اند.

2.مردان موفق در ادبیات , صنعت, هنر و سایر حرفه ها تحت تاثیر نفوذ یک زن قرار داشته اند.

بررسیهایی که به این نتیجه رسیده اند قدمتی دو هزار ساله دارند. در طول تاریخ شاهد آن بوده ایم که زنان و مردان بسیار موفق, انگیزه های جنسی قوی داشته اند.

احساس جنسی نیرویی مقاومت ناپذیر است. انسان تحت تاثیر این نیرو به ابر نیرویی برای اقدام کردن مجهز میشود. اگر معنای این عبارت را درک کنید میبینید که تبدیل و استحاله جنسی راز توانایی خلاقیت است.

اگر غدد جنسی انسان یا حیوانات را از آنها بگیرید, منبع حرکتی مهمی را از آنها دور میکنید. برای روشن تر شدن موضوع به رفتار حیوانی که اخته میشود توجه کنید. گرفتن نیروی جنسی از مرد یا حیوان نر تمام نیروی مبارزه و جنگجویی او را تحلیل میبرد. برداشتن توان جنسی زنان نیز همین مشکل را در آنها ایجاد میکند.

*ده محرک ذهن

ذهن انسان نسبت به محرک واکنش نشان میدهد. به کمک این محرک پشتکار, تصور خلاق, میل شدید و غیره در انسان ایجاد میشود. محرکهایی که ذهن انسان به سهولت به آن واکنش نشان میدهد عبارتند از:

1.میل ابراز جنسی

2.عشق

3.اشتیاق سوزان برا شهرت, قدرت, منابع مالی, پول

4.موسیقی

5.دوستی میان دو جنس مخالف یا موافق

6.ایجاد اتحادیه ای از همکاران که با فعالیت همگون برای پیشرفت مادی و معنوی تلاش میکند.

7.رنج بدن متقابل

8.تلقین به خود

9.ترس

10.مواد مخدر و الکل

میل ابراز جنسی در راس همه ی این محرکها جای دارد, به سادگی روی مغز اثر میگذارد و چرخهای اقدام جسمانی را به حرکت در می آورد. از این میان 8 محرک طبیعی و سازنده ودو محرک مخربند. این فهرست را از آنجهت ارائه دادیم که بتوانید به سادگی عوامل تاثیرگذار بر مغز را مطالعه کنید. با توجه به این بررسی به خوبی

مشهود است که احساس جنسی قدرتمندترین محرکهایی است که بر ذهن اثر میگذارد.

درباره ی اینکه چه کسی نابغه است سخن زیاد گفته اند. اما احتمالا به عنوان یک تعریف مناسب بتوان گفت نابغه کسی است که میتواند بر شدت اندیشه خود بیفزاید تا بتواند آزادانه از منابعی از دانش که در ذهن و اندیشه طبیعی وجود ندارد استفاده کند.

در اینجا سوالاتی مطرح میشوند و از جمله آنها اینکه چگونه میتوان با دانشی ارتباط برقرار ساخت که در اندیشه های معمولی وجود ندارند؟

سوال دومی که ممکن است مطرح شود این است «آیا منبعی از دانش وجود دارد که تنها نوابغ بتوانند از آن استفاده کنند؟ و اگر وجود دارد این منابع کدامند و چگونه میتوان به آنها رسید.»

***نبوغ به کمک حس ششم ایجاد میشود**

درباره ی واقعیت داشتن حس ششم به اندازه ی کافی بحث شده است. این حس ششم تجسم خلاق است. تجسم خلاق آن چیزی است که اغلب مردم در تمام مدت عمر خود از آن استفاده نمیکنند و اگر بکنند صددرصد تصادفی است. تنها معدودی به عمد و قصد از تجسم خلاق استفاده میکنند. کسانی که از این ذهنیت داوطلبانه استفاده میکنند و معنای آن را میدانند نابغه هستند.

ذهنیت تجسم خلاق اتصال مستقیم میان ذهن محدود انسان و فراست بی انتهای الهی است. توجه داشته باشید که کشف اصول جدید و اولیه در قلمرو اختراع به کمک ذهنیت تجسم خلاق صورت میگیرد.

وقتی نقطه نظرها یا مفاهیم به ذهن انسان خطور میکنند از یک یا چند منبع زیر حاصل میشوند:

1.فراست بی انتها

2.ذهن نیمه هوشیار که در آن کلیه اطلاعات بدست آمده توسط حواس پنجگانه و مخابره شده به مغز در آن جای دارند.

3.اندیشه های آزاد شده از ذهن دیگران.

4.ذهن نیمه هوشیار دیگران.

منابع دیگری که بتوان از آن نقطه نظرهای الهام بخش را دریافت کرد وجود ندارد. وقتی مغز تحت تاثیر یک یا چند محرک ذهنی تحریک میشود, میتواند شخص را به فراسوی افق افکار عالی ببرد و به او امکان بدهد تا کیفیات و دامنه ای از افکار را که در سطوح پایین تر قابل درک نیستند ببیند.

وقتی به این فرا سطح اندیشه میرسیم, شخص در شرایط کسی قرار میگیرد که در هواپیما در دل آسمانهاست و میتواند از آن بالا خط افق را ببیند و حال آنکه اگر روی زمین باشد چنین امکانی وجود ندارد. از آن گذشته , وقتی در سطح اندیشه بالاتر قرار میگیریم تحت تاثیر عوامل محدودکننده ای مانند دستیابی به نیازهای اولیه, غذا, لباس و مسکن قرار نمیگیریم. کسی که در چنین موقعیتی قرار میگیرد حالت کسی را دارد که از درون هواپیما, دره ها, تپه ها و سایر محدودیتهای فیزیکی مانع از دیدن او نمیشود. ذهن خلاق در این هواپیمای اندیشه آزادانه عمل میکند. به عبارت دیگر راه را برای فعالیت حس ششم هموار میسازد. نقطه نظرهایی را در می یابد که در سایر شرایط امکان دسترسی به آنها فراهم نیست. حس ششم آن ذهنیتی است که تفاوت میان نابغه و شخص عادی را مشخص میسازد.

***توسعه ی ذهن خلاق**

ذهن خلاق نسبت به آنچه از خارج از ذهن نیمه هوشیار شخص سرچشمه میگیرد گوش به زنگ تر و حساس تر میشود. میتوان این قدرت ذهنی را با تمرین و با استفاده از آن رشد و پرورش داد.

آنچه با نام وجدان شخصی شناخته میشود صرفا بر اساس حس ششم کار میکند.

هنرمندان, نویسندگان, موسیقی دانها و شعرای نامی از آن جهت بزرگ میشوند زیرا میتوانند از ذهن و تصور خلاق خود استفاده کنند و این نکته را کسانی که از قوره ی تصور بالا برخوردارند به خوبی درک میکنند.

***چگونه مخترعی به بهترین نقطه نظرهای خود دست یافت**

دکتر المر گیتز, ساکن شهر شوی چیس تاکنون 200 اختراع مفید کرده که عامل آن استفاده از ذهن خلاق بوده است. روش او برای همه کسانی که به نبوغ اهمیت میدهند جالب توجه است. دکتر گیتز بدون تردید یکی از بزرگترین دانشمندان روی زمین بود که از شهرت چندان زیادی برخوردار نشد.

او در آزمایشگاه خود اتاقی داشت که به آن اتاق ارتباط شخصی میگفت. این اتاق ضد صدا بود و طوری آرایش یافته بود که دکتر گیتز از پشت میز کارش میتوانست

همه ی چراغهای آن را خاموش کند. در این اتاق میز کوچکی گذاشته بودند که دکتر گیتز روی آن صفحات کاغذی را حفظ میکرد. جلو میز روی دیوار یک تکمه فشار برقی وجود داشت که نور را کنترل میکرد. وقتی دکتر گیتز میخواست به کمک ذهن خلاق خود از نیروهایی که در اختیار داشت استفاده کند به درون اتاق خود میرفت, پشت میزش مینشست, چراغها را خاموش میکرد و به عوامل شناخته شده اختراعی که روی آن کار میکرد می اندیشید. در این حالت آنقدر باقی میماند تا نقطه نظری را که انتظار داشت می یافت.

گاه این نقطه نظرها به قدری سریع به ذهن او میرسیدند که مجبور میشد به مدت سه ساعت آنها را یادداشت کند. وقتی جریان اندیشه متوقف میشد و او یادداشتهای خود را مطالعه میکرد میدید به اصولی دست یافته که در دنیای علمی آن زمان وجود خارجی نداشت. از آن گذشته پاسخ به مسئله اش به گونه ای جالب در نوشته هایش به چشم می خورد.

دکتر گیتز زندگی خود را در انتظار شنیدن نقطه نظرها میگذراند. او برای اشخاص و شرکتها کار میکرد. برخی از بزرگترین شرکتهای آمریکا به او پولهای کلان میدادند تا در انتظار نقطه نظرهای مورد علاقه اش به فکر فرو رود.

ذهن استدلالی اغلب خطا میکند زیرا اغلب تحت تاثیر تجربه های انباشت شده شخصی است. باید توجه داشت که لزوما همه دانشی که شخص به کمک تجربه انباشت میکند صحیح نیستند. نقطه نظرهای دریافتی از طریق ذهن خلاق به مراتب قابل اعتمادترند زیرا در مقایسه با ذهن استدلالی از منابع مطمئن تری استخراج میشوند.

***شما هم میتوانید از روشهای نوابغ استفاده کنید**

تفاوت اصلی میان نوابغ و مخترعین اغلب در این است که نابغه به کمک ذهن خلاق خود کار میکند و حال آنکه دیگران اطلاعی از این ذهنیت ندارند. مخترع علمی هم از تصور نقطه نظرهای شناخته شده یا اصول انباشت شده به کمک تجربه شروع میکند. اگر او به این نتیجه برسد که این دانش انباشت شده برای تکمیل اختراعش کافی نیست, آنگاه به سراغ دانش موجود در ذهن خود میرود.

اشخاص هرکدام به روشی تن به این کار میدهند. روش دکتر گیتز به قرار زیر است:

1.او ذهن خود را طوری تحریک میکند که بتواند در سطح بالاتر از متوسط فعال شود. از یک یا چند مورد از محرکهای ذهنی یا از سایر محرکها به انتخاب خود استفاده میکند.

2.او به عوامل شناخته شده از اختراعش توجه میکند و در ذهن خود تصویر کاملی از عوامل ناشناخته از اختراعش خلق مینماید.

گاه نتایج بسیار معلوم و مشخص اند. در مواردی ممکن است نتیجه منفی باشد همه چیز بستگی به رشد یا توسعه حس ششم دارد.

آقای ادیسون بیش از ده هزار ترکیب از نقطه نظرهای خود را قبل از آنکه از ذهن خلاقش استفاده کند آزمایش کرد و جوابی گرفت که نتیجه آن تولید لامپ های روشنایی بود. برای اختراع فنوگراف هم از روش مشابهی استفاده نمود. به دلایل مشخص میتون گفت که ذهن خلاق وجود دارد. نمونه و شاهد آن کسانی هستند که بدون کمترین آموزش رسمی توانسته اند در زمینه های رهبری به پیشرفتهای بزرگی نایل آیند. ابراهام لینکلن نمونه بزرگی از رهبری است که توانست به کمک ذهن خلاق خود به عظمت و بزرگی برسد.

***نیروی عظیم جنسی**

صفحات تاریخ انباشته از ماجرای رهبران بزرگی است که پیشرفتها آنها را میتوان به نفوذ زنانی نسبت داد که ذهن خلاق آنها را به کمک تحریک انگیزه جنسی فعال کردند. ناپلئون بناپارت از جمله این اشخاص بود. وقتی تحت تاثیر نخستین همسر خود یعنی ژوزفین قرار داشت غیر قابل مقاومت و آسیب ناپذیر بود.

وقتی ژوزفین از زندگی ناپلئون بیرون رفت, راه سقوط ناپلئون هموار شد. دیری نگذشت که شکست سن هلن را تحمل کرد. در تاریخ آمریکا بسیاری از نامداران و سرشناسان را میشناسیم که موفقیت خود را مدیون زنان خود هستند. اما وقتی همسر خود را کنار گذاشتند و به سراغ زنان دیگر رفتند , راه سقوط در پیش گرفتند. ناپلئون تنها مردی نبود که فهمید نفوذ جنسی اگر از منبعی درست و به جا باشد قدرتمند تر از نیروی ناشی از استدلال کلامی است.

***ذهن انسان نسبت به محرک واکنش نشان میدهد**

از جمله مهمترین و موثرترین محرکها, انگیزه جنسی است. وقتی این دو انگیزه مهار و تبدیل میشود میتواند شخص را به مقامی رفیع برساند و نگرانی و ناراحتی را از او بزداید.

برای آنکه خاطره شما را تازه کرده باشم, بیوگرافی تنی چند از موفقهای برجسته را برایتان شرح میدهم. جملگی آنها زندگی جنسی موثری داشته اند. از جمله این اشخاص میتوانیم بر جرج واشنگتن, ناپلئون بناپارت, ویلیام شکسپیر, ابراهام لینکلن, والدو امرسون, رابرت برنز, توماس جفرسون, البرت کوبارت, البرت گری, وود رابینسون, جان پاترسون و اندرو جکسون اشاره کرد.

اطلاع شما از شرح زندگی اشخاص موفق میتواند بر تعداد این فهرست بیافزاید. اگر میتوانید کسی را بیابید که در طول تاریخ توانسته باشد بدون داشتن انگیزه جنسی به موفقیتهای بزرگ دست یافته باشد.

اگر به بیوگرافی کسانی که هم اکنون در قید حیات نیستند علاقمند نیستید به سرگذشت زندگی کسانی توجه کنید که میدانید بسیار موفق بوده اند. ببینید که زندگی جنسی این اشخاص موفق یا ناموفق بوده است.

نیروی جنسی انرژی خلاق همه ی نوابغ است.

البته هرگز منظور ما این نیست که بگوییم همه کسانی که زندگی جنسی موفق داشته اند در شمار نوابغ قرار دارند. انسان زمانی به مرحله ی نبوغ میرسد که بتواند ذهن خود را به کمک نیروهای موجود خود و به کمک ذهنی خلاق مورد استفاده قرار دهد. در این میان از جمله محرکهای مهم نیروی جنسی است. اما دانستن این نیرو به تنهایی برای نابغه شدن کافی نیست. این نیرو را باید از میل و انگیزه به مسایل امیال و اعمال هدایت کرد.

***چرا اشخاص به ندرت قبل از چهل سالگی موفق میشوند**

من با تحلیل و بررسی بیش از 25000 نفر دریافتم به ندرت اشخاص قبل از 40 سالگی موفق میشوند. بسیار از آنها بعد از 50 سالگی به این مهم میرسند, این موضوع به قدری برای من جالب بود که تصمیم گرفتم درباره ی علل آن بررسی دقیق کنم.

دریافتم علت اینکه اغلب اشخاص موفق قبل از 40 یا 50 سالگی به این مهم نرسیده اند این است که اغلب قبل از این سن و سال متوجه نمیشوند که نیروی جنسی میتواند در شکل و شمایلی غیر فیزیکی متجلی گردد.

اغلب مردان به این توجه ندارند که میل جنسی امکانات دیگری نیز در خود دارد که به مراتب از ابراز جنسی بیشتر است. اغلب اشخاص زمانی به این مهم میرسند که سالهای عمر خود را درست در زمانی که نیروی جنسی بسیار قوی است(40 تا 50 سالگی) از دست داده اند. بسیاری از این اشخاص در موقعیتی بوده اند که میتوانستند آن را سودمندتر در کانالهای مناسبتری هدایت کنند.

میل ابراز جنسی تا حدود زیاد قویترین هیجانات انسانی است و به همین دلیل وقتی به درستی آن را به عمل تبدیل کنیم و آن را صرفا به صورت فیزیکی بروز ندهیم میتوانیم برای رسیدن به موفقیتهای سطح بالا از آن استفاده کنیم.

***بزرگترین محرک ذهن**

تاریخ پر از نام کسانی است که به کمک محرکهای مصنوعی از نوع الکل و مواد مخدر به موفقیتهای بزرگ رسیده اند. ادگار آلن بو تحت تاثیر الکل راون را نوشت. او رویاهایی را در خواب دید که قبلا جرات در خواب دیدن آنها را نداشت. جیمز ویت کامب ریلی بهترین آثار خود را تحت تاثیر الکل به رشته ی تحریر درآورد. رابرت برنز هم بهترین آثار خود را تحت تاثیر الکل نوشت.

اما بدانید که بسیاری از این اشخاص, اسباب نابودی خود را فراهم ساختند. طبیعت برای انسان امکاناتی فراهم دیده که از آن به سود خود استفاده کند. میتواند از ان به افکار نادری دست یابد که کسی از آن اطلاع نداشته است. تاکنون جایگزینی برای محرکهای طبیعی درست نشده است.

روانشناسان میدانند که رابطه بسیار نزدیکی میان امیال جنسی و تمایلات روانی وجود دارد. دنیا و سرنوشت تمدن به وسیله احساسات و هیجانات انسانی شکل میگیرد. اشخاص در اعمال خود بیش از آنکه تحت تاثیر استدلال باشند تحت تاثیر احساسات خویش هستند. ذهن خلاق صرفا بر اساس احساسات و هیجانات عمل میکند, نه بر اساس استدلال سرد و بی روح. قدرتمندترین احساسات و هیجانات انسان مربوط به نیروی جنسی است. البته محرکهای ذهنی دیگری نیز وجود دارد که تاکنون به برخی از آنها اشاره کرده ایم. اما هیچکدام آنها و حتی مجموعه ی آنها به اتفاق نمیتوانند به اندازه نیروی جنسی باشند.

یک محرک جنسی نفوذی است که میتواند موقتا یا برای همیشه مدت اندیشه را افزایش دهد. 10 محرک عمده ای که در این جا توصیف شده اند نمونه هایی هستند که اغلب به آن اشاره میشود. به کمک این منابع میتوان به فراست بی انتها دست یافت, میتوان به مخزن ذهن نیمه هوشیار خود , یا دیگران دست یافت.

***مخزن جذابیت شخصی**

معلمی که تاکنون رفتار سی هزار فروشنده را تحت تاثیر خود قرار داده به این نتیجه رسیده کسانی که از انیروی جنسی قوی برخوردارند , در زمینه فروش بسیار موفق میشوند. عامل شخصیتی که به نام مغناطیس شخصی نامیده میشود چیزی بیشتر یا کمتر از نیروی جنسی نیست. اشخاص با انگیزه قوی جنسی همیشه نیروی جاذبه بسیار زیادی دارند. این نیروی حیاتی را میتوان در رابطه میان اشخاص به گونه ای موثر مورد استفاده قرار داد. میتوان آن را به کمک عوامل زیر به دیگران انتقال داد.

1.دست دادن. تماس دستها با یکدیگر وجود این مغناطیس یا فقدان آن را ثابت میکند.

2.لحن صدا. نیروی جنسی در لحن صدا و طرز آن منعکس میشود.

3.حالت بدن. کسانی که تحت تاثیر نیروی جنسی قوی هستند به سهولت و چابکی حرکت میکنند.

4.ارتعاشات اندیشه. کسانی که نیروی جنسی قوی دارند, احساس جنسی را با اندیشه های خود ادغام میکنند. میتوانند این کار را به اراده خود انجام دهند, به طوری که روی کسانی که در اطراف آنها هستند تاثیر بگذارند.

5.حالت ظاهر. اشخاصی که نیروی جنسی قوی دارند به وضع ظاهر خود توجه دارند. معمولا لباسی انتخاب میکنند که مناسب شخصیت, جسم, رنگ پوست و غیره آنها باشد.

مدیران استخدام هنگام استخدام فروشندگان به جاذبه شخصی به عنوان یکی از صفات بارز فروشندگان نگاه میکنند. کسانی که فاقد نیروی جنسی هستند هرگز نمیتوانند دیگران را به قدر لازم دلگرم کنند. یا آنها را تحت تاثیر قرار دهند. اشتیاق و دلگرمی یکی از بارزترین نیازهای فروشندگی است.

سخنرانان, موعظه گران, وکلا یا فروشندگانی که از نیروی جنسی خوبی برخوردار نیستند نمیتوانند روی دیگران تاثیر مطلوب بگذارند. در واقع این نیرو از جمله تواناییهای اولیه اشخاص محسوب میشود. اشخاص مجهز به این نیرو میتوانند به سادگی آن را

در خدمت فروش بگیرند و همانطور که میبینید در واقع نیروی جنسی را به عملی دیگر تبدیل میکنند.

فروشنده ای که میداند چگونه ذهن خود را در راستای رسیدن به هدف به خدمت گیرد هنر تبدیل نیروی جنسی را آموخته است. اغلب اشخاصی که به این مهم نایل می آیند, بی آنکه بدانند و متوجه باشند و بی آنکه بدانند چگونه این کار را انجام می دهند تن به این کار می دهند.

تبدیل نیروی جنسی مستلزم قدرت اراده است. اما کسانی که ظاهرا احساس میکنند از این نیرو به اندازه کافی برخوردار نیستند میتوانند آن را به تدریج به دست آورند. توجه داشته باشید که زحمت تلاش برای رسیدن به این مهم به مراتب به فایده اش می ارزد.

***باورهای اشتباه درباره نقش مخرب نیروی جنسی بر شخصیت**

به نظر میرسد که بسیاری از اشخاص در زمینه ی موضوعات جنسی از علم و اطلاع کافی برخوردار نیستند; نیروی جنسی را آنطور که هست درک نکرده اند و از آن برداشتهای به کلی اشتباه دارند.

حتی در روزگار پیشرفته ما میلیونها نفر از عقده های حقارتی رنج میبرند که آن را به دلیل این باور اشتباه که داشتن طبیعت جنسی بسیار قوی چیز بد و نفرین شده ای است نصیب برده اند. البته امتیاز قایل شدن برای داشتن طبیعت جنسی قوی هرگز به مفهوم تشویق بی بند و باری نیست. هرگز مجوزی برای خطا کردنهای جنسی نیست. احساس جنسی زمانی یک فضیلت است که در مسیر درست هدایت شود. ممکن است از این نیرو به اشتباه استفاده شود و اغلب هم این اتفاق می افتد, به طوری که به جای تنعم و غنا نتیجه معکوس می دهد.

برای من بسیار جالب بود وقتی دریافتم که تقریبا هر رهبر بزرگ موفقیتش ملهم از یک زن بوده است. در بسیاری از موارد, این زنی که صحبت از اوست زنی از خود گذشته بود که دیگران یا او را به کلی نمیشناختند یا آشنایی چندانی با او نداشتند. در مواردی نادر نیز پای زن دیگری در کار بوده است.

هر انسان باهوش و با ذکاوتی میداند که تحریک بیش از اندازه ناشی از مصرف مشروبات الکلی و استعمال مواد مخدر, شکل مخربی از بی اعتدالی و زیاده روی کردن است. اما لزوما همه این را نمیدانند که افراط در فعالیتهای جنسی به اندازه مصرف و استعمال مواد مخدر مخرب است.

کسی که در امور جنسی افراط میکند با کسی که مشاعرش را از دست داده تفاوتی ندارد. در واقع هردو قدرت استدلال و اراده خود را از دست داده اند.

به روشنی مشخص است که جهل نسبت به موضوع جنسی شخص جاهل را به شدت جریمه میکند و عذاب میدهد و او ار از امتیازات این نعمت محروم میسازد.

جهل گسترده در زمینه های جنسی ناشی از این حقیقت است که درباره ی این موضوع به اندازه کافی حرف زده نشده است و اطلاعات به قدر کافی موثق در اختیار اشخاص قرار نگرفته است.

***سالهای پر ثمر بعد از چهل سالگی**

به ندرت اتفاق می افتد که کسی قبل از چهل سالگی کاری خلاق صورت دهد. اغلب اشخاص در فاصله 40 و 60 سالگی به این مهم میرسند. این را به استناد بررسی دقیقی که روی هزاران زن و مرد انجام داده ام میگویم. این مطلب باید برای همه کسانی که قبل از چهل سالگی به موفقیت مورد نظر خود نمیرسند و به ویژه برای کسانی که از فرا رسیدن سنین کهولت نگران هستند تشویق کننده باشد. تا جایی که میدانم مفیدترین سالهای عمل انسان فاصله سالهای 40 و 50 سالگی اوست . باید بدون ترس و نگرانی این دوران از زندگی را پشت سرگذاشت.

اگر برای این مطلب که میگویم اشخاص قبل از چهل سالگی نمیتوانند به پیروزیهای چشمگیر برسند دلیل و مدرک میخواهید, زنگی موفق ترین مردان روزگار را مطالعه کنید تا همه چیز به شما ثابت شود. هنری فورد قبل از 40 سالگی موفق نشد. اندرو کارنگی بعد از 40 سالگی شاهد موفقیت را در آغوش کشید. جیمز هیل در 40 سالگی هنوز به کار ساده خود سرگرم بود. شرح سرگذشت صنعتگران موفق انباشته از تجربیاتی است که نشان میدهد کارسازترین سالهای عمر انسان در فاصله سنی 40 و 60 سالگی اوست.

انسان در فاصله سنی 30 و 40 سالگی هنر تبدیل نیروی جنسی را می آموزد. این کشف او کاملا تصادفی است و اغلب اوقات کسی که به این مهم نایل میشود اطلاعی از آن ندارد. ممکن است به این نتیجه برسد که نیروی موفقیت او در فاصله سنی 35 تا 40 سالگی افزایش یافته است اما در اغلب موارد با علت و سبب این تغییر آشنا نیست.

***مخزن قدرت احساسی خود را کنترل کنید**

نیروی جنسی به تنهایی انگیزه ای قدرتمند برای عمل است اما این نیرو به تندباد شباهت دارد و به عبارت دیگر اغلب قابل کنترل نیست. احساس عشق و احساس جنسی در هم می آمیزند و تعادلی ایجاد میکنند. کیست که قبل از 40 سالگی اینها را لمس نکرده باشد.

مردی که میتواند زنی را راضی کند در شرایطی است که به موفقیتهای بزرگ برسد. اما این امکان وجود دارد که اعمالش سازمان نیافته ,مخدوش و مخرب باشد. وقتی تنها تحت تاثیر انگیزه جنسی برای راضی کردن زنی تشویق میشود ممکن است دست به قمار, تقلب و حتی قتل بزند. اما وقتی احساس عشق با هیجان جنسی در هم می آمیزد, شخص اعمال خود را به گونه ای پاک, متعادل و مستدل هدایت میکند.

عشق, تخیل و نیروی جنسی جملگی احساساتی هستند که میتوانند انسان را به بالاترین موفقیتها سوق دهند. عشق احساسی است که مانند درپوش ایمنی عمل میکند و تعادل را تضمین مینماید. وقتی این سه احساس درهم می آمیزند از انسان نابغه خلق میکنند.

احساس و هیجان حالتی از ذهن است. طبیعت به انسان چنان ذهنیتی داده که میتواند مانند اصول شیمی در ماده عمل کند. همه این را میدانیم که یک شیمیدان به کمک مواد میتواند با ترکیب چند عنصر , سمی هالک بسازد و حال آنکه ممکن است هریک از این عناصر به تنهایی خطرناک نباشند. احساسات هم ممکن است به همین طریق طوری ترکیب شوند که تولید سم کنند. احساس جنسی و حسادت وقتی در هم می آمیزند میتوانند از انسان جانوری وحشی بسازند.

حضور یک یا چند احساس مخرب در ذهن انسان تولید سمی میکند که میتواند, احساس عدالت و انصاف را در او از بین ببرد.

راه رسیدن به نبوغ شامل توسعه, کنترل و استفاده از نیروی جنسی عشق و عاشقی است. به طور ساده میتوان این فرایند را به شکل زیر توضیح داد:

حضور این احساسات را در قالب مثبت خود در ذهن تشویق کنید. سعی کنید احساسات مخرب را از ذهن بزدایید. ذهن ساخته و پرداخته عادت است. ذهن با توجه به افکاری که به آن راه می یابد شکل میگیرد. به کمک نیروی ذهنی قدرت اراده, میتوان درباره ی حضور داشتن یا نداشتن احساس تصمیم گیری کرد. کنترل

ذهن به کمک نیروی اراده هرگز دشوار نیست . کنترل در اثر مداومت و عادت ایجاد میشود. سر کنترل در درک فرایند تحویل و تحول قرار دارد. احساس منفی در ذهن شخص, میتواند به یک احساس سازنده مثبت تبدیل گردد.

راه رسیدن به نبوغ تلاش ارادی است. ممکن است کسی تحت تاثیر نیروی جنسی به موفقیتهای مالی بزرگی دست یابد اما تاریخ انباشته از نشانه هایی است که نشان میدهد اشخاصی با این کیفیت اغلب نمیتوانند از این موقعیت پاسداری کنند و از آن لذت ببرند. بی توجهی به این حقیقت هزاران نفر را از امتیاز خوشبختی حتی در شرایط ثروت و تنعم محروم کرده است.

***عاشق واقعی هرگز بازنده نمیشود**

خاطرات عشقی هرگز فراموش نمیشوند و مدتها پس از از بین رفتن محرک اولیه آن پابرجا باقی میمانند و روی شخص تاثیر میگذارند. این هرگز مطلب جدیدی نیست. هرکس تحت تاثیر عشق واقعی متحول شده باشد این را میداند که بر ذهن انسان اثری پردوام باقی میگذارد. اثر عشق پایا و پردوام است, زیرا عشق طبیعتی معنوی و روحانی دارد. کسی که نمیتواند تحت تاثیر عشق به مقام رفیع برسد عاجز و درمانده است; مرده است , درحالی که به ظاهر زنده به نظر میرسد.

به روزگار گذشته خود نگاه کنید. دیروزهای خود را در نظر بگیرید. به زمانی بیندیشید که در عشق بودید, لحظات خوش آن زمان را در نظر مجسم کنید. با این کار ناراحتیها و نگرانیهای خود را تخفیف میدهید. میتوانید از حقایق ناخوشایند زندگی فاصله بگیرید و شاید ذهن شما با این بازگشت موقت به گذشته شما را در رویا و برنامه ای قرار دهد که تمام زندگی مادی شما را دگرگون سازد.

اگر خود را به این دلیل که عاشق بوده اید و به جای نرسیده اید انسانی نگون بخت در نظر بگیرید, سخت در اشتباهید. بدانید که عاشق واقعی هرگز در شمار بازندگان قرار نمیگیرد. عشق به سراغ اشخاص می آید, مدتها با آنها میماند و بدون اطلاع قبلی میرود. آن را تا روزی که وجود دارد مغتنم بشمارید, اما نگران رفتن آن نباشید. این نگرانی هرگز آن را به سوی شما باز نمیگرداند.

این را هم نپذیرید که عشق تنها یکبار به سراغ اشخاص می آید. عشق میتواند رفت و آمد کند. اما هیچ دو عشقی به یک اندازه روی شخص اثر نمیگذارد . اغلب اوقات یک عشق بیش از سایر عشقها روی شخص اثر میگذارد. اما همه تجربه های عشقی

سودمند هستند, مگر برای کسانی که به خاطر رفتن آن دامن محنت در بغل میگیرند و بدبین میشوند.

یاس و نومیدی در زمینه عشق بی مفهوم است به خصوص اگر بتوانیم تفاوت میان احساس عشق و سکس را تمیز دهیم. تفاوت اصلی براین است که عشق موضوعی معنوی است و حال آنکه احساس جنسی زیستی و بیولوژیکی است. هیچ تجربه ای که بر قلب انسان اثر معنوب بگذارد مضر نیست مگر آنکه با جهل و حسادت همراه باشد.

بدون تردید عشق بزرگترین تجربه زندگی است که انسان را با فراست بی انتها پیوند میدهد. وقتی عشق با احساس جنسی درهم می آمیزد خلاق میشود. احساس عشق و میل جنسی و احساس تخیل مثلثی هستند که در به موفقیت رساندن اشخاص نقش بزرگ ایفا میکنند.

عشق احساسی است با سایه ها و جوانب متفاوت, اما شدیدترین و سوزان ترین نوع عشق تجربه ای است که احساس عشق و نیروی جنسی درهم می آمیزد. البته توجه داشته باشید که عشق به تنهایی نمیتواند خوشبختی را به زندگی یک زوج به ارمغان آورد. نیروی جنسی هم به تنهایی نمیتواند به چنین مهمی دست یابد اما وقتی این دو درهم می آمیزنند احساسی ایجاد میشود که احساسی از معنویت در اشخاص تولید میکند.

وقتی احساس تخیل به احساس عشق و نیروی جنسی اضافه میشود موانع میان ذهن محدود به انسان وفراست بی انتها از بین میرود. اینجاست که نابغه صورت خارجی پیدا میکند.

باید توجه داشت که همسر یک مرد میتواند او را به بالندگی یا به شکست و ناکامی سوق دهد. این نکته مهمی است که باید در تمام زندگی زناشویی به آن توجه شود. بی اطلاعی جنسی میتواند سبب ساز بسیازی از مشکلات گردد. وقتی عشق با درک احساس جنسی همراه میشود, ناهماهنگی ها از بین میروند.

از دیرباز گفته اند که همسر یک مرد میتواند او را به موفقیت یا به شکست و ناکامی سوق دهد. اما دلیل آن اغلب بیان نمیشود. همه چیز بستگی به درک یا عدم درک همسر از احساس عشق, سکس و تخیل دارد. اگر زنی شرایطی فراهم سازد که همسرش در از او بکند و به زنان دیگر علاقمند شود, علتش اغلب بی تفاوتی او نسبت به عشق, میل جنسی و تخیل است.

البته پیش فرض همه اینها این است که عشق واقعی میان مرد و همسرش وجود داشته باشد. این مطلب به همین شکل در مورد رابطه او با همسرش صادق است.

***بی فایده بودن ثروت بدون همسر**

بزرگترین نیروی انگیزه بخش برای مردان میل آنها به راضی کردن زنان است. در دوران پیش از تمدن و ماقبل تاریخ علت آنکه مرد شکارچی جانش را به خطر می انداخت این بود که در نظر زن مورد علاقه اش بزرگ و عظیم بنماید. طبیعت مردها از آن زمان تا به حال تغییری نکرده است. شکارچی امروزه پوست حیوانات شکار کرده را به منزل نمی آورد. اما میل خود را در گرایش به زنان با پوشیدن لباسهای خوب, داشتن اتومبیل و ثروت ابراز میدارد. مرد روزگار ما به اندازه مردان روزگار قبل از تمدن میل راضی کردن زنان را دارد. تنها چیزی که تغییر کرده سرز راضی کردن آنهاست. مردانی که در زمینه های مالی به موفقیتهای بزرگ میرسند میخواهند از این میل خود برای راضی کردن زنان استفاده کنند. زن را از زندگی مرد بیرون ببرند تا ثروت اهمیت خود را برای اغلب آنها از دست بدهد. این میل شدید و ذاتی مردان به راضی کردن زنان است که سبب میشود زن بتواند مردی را به اوج برساند یا او را درهم خورد کند.

زنی که طبیعت مرد را میشناسد و سعی میکند که نیاز او را برآورده سازد ترس از رقابت سایر زنان ندارد. مردها در برخورد با همجنسان خود ممکن است در حد غول به نظر برسند اما همین مردان به راحتی تسلیم زنان میشوند.

اغلب مردها به سادگی نمی پذیرند که تحت نفوذ زنان مورد علاقه خود قرار گیرند زیرا طبیعت مرد حکم میکند که خود را موجودی قویتر ببیند. از آن گذشته زن باهوش و بافراست این ویژگی مردانه را رعایت میکند و درگیر آن نمیشود.

بعضی از مردها میدانند که تحت تاثیر زنان قرار دارند(همسر, معشوقه, مادر و یا خواهر) اما در برابر این نفوذ آنها اقدامی صورت نمیدهند زیرا مردها هم به قدر کافی باهوش وبافراست هستند که بدانند هیچ مردی بدون نفوذ یک زن متناسب به شادی و خوشبختی نمیرسد. مردی که این واقعیت مهم را در نظر نمیگیرد, خود را از آنچه به مردان موفق اجازه موفقیت داده است محروم میسازد.

فصل 12

ذهن نیمه هوشیار

***گام یازدهم به سوی ثروت**

ذهن نیمه هوشیار شامل آن فراستی است که در آن هر انگیزه فکری که به کمک حواس پنج گانه به ذهن هوشیار میرسد طبقه بندی و ضبط میشود. از ذهن نیمه هوشیار است که افکار را میتوان به یاد آورد درست به همان شکل که میتوان با بیرون کشیدن نامه ها از پرونده ها به متون آنها توجه نمود.

ذهن نیمه هوشیار افکار با احساسات را بدون توجه به ماهیت آنها در خود نگه میدارد. میتوانید داوطلبانه در ذهن نیمه هوشیار خود, برنامه ی اندیشه و یا هدفی را که میخواهید آن را به معادل فیزیکی یا پولی آن تبدیل کنید بسپارید.

این مطلب را با توجه به آنچه در فصل میل و اشتیاق گفتیم در نظر بگیرید. میتوانید از شش مرحله ای که در آنجا به طور اختصار مطرح کردیم استفاده کنید. شش مرحله ی خلاصه شده در این فصل را رعایت کنید و دستورالعمل های رعایت شده در مورد اجرای برنامه ها را در نظر بگیرید . با این کار اهمیت انتقال اندیشه را درک میکنید.

ذهن نیمه هوشیار انسان شب و روز فعال است. ذهن نیمه هوشیار با استفاده از فراست بی انتها میتواند امیال شخصی را به معادل فیزیکی آن تبدیل کند.

امکان کنترل صددرصد ذهن نیمه هوشیار وجود ندارد اما میتوانید به راحتی برنامه, میل و هدف خود را به آن منتقل کنید. بار دیگر به شما توصیه میکنیم دستورالعمل های مربوط به استفاده از ذهن نیمه هوشیار را به شکلی که در فصل مربوط به تلقین به خود توضیح دادیم استفاده کنید.

به دلایل و شواهد مختلف میتوان گفت که ذهن نیمه هوشیار میان ذهن محدود انسان و فراست بی انتها ارتباط برقرار میسازد. این رابطه ای است که به کمک آن میتوان از فراست بی انتها به سود خود استفاده کرد.

چگونه میتوان از ذهن نیمه هوشیار برای تلاش خلاق استفاده نمود؟ اطلاعات انسان در زمینه ی ذهن نیمه هوشیار بسیار محدود است. وقتی ذهن نیمه هوشیار را قبول میکنید و می پذیرید که میتواند امیال شما را به معادل های فیزیکی و مالی تبدیل کند, اهمیت کامل راهنماییهای ارائه شده در فصل مربوط به میل و اشتیاق را درک میکنید و درمی یابید که چرا به شما اصرار کرده ایم که امیال خود را به روشنی بیان

کنید و آنها را جایی بنویسید در عین حال به ضرورت مداومت در اجرای این برنامه ها پی میبرید.

13 اصلی که قبلا درباره ی آن بحث کردیم محرکهایی هستند که میتوانید به کمک آن روی ذهن نیمه هوشیار خود تاثیر بگذارید. اگر در نخستین اقدام خود به این مهم موفق نشوید ناراحت نشوید. بدانید که ذهن نیمه هوشیار میتواند خود به خود و تنها به کمک عادت, تحت تاثیر راهنمایی هایی که در فصل ایمان از آن حرف زدیم هدایت شود. شما هنوز فرصت آن را که به ایمان و باور احاطه پیدا کنید نداشته اید. صبر و شکیبایی را از دست ندهید; مداومت و پشتکار را فراموش نکنید.

بسیاری از عبارات مندرج در فصلهای مربوط به ایمان و تلقین به خود در این جا تکرار میشود تا ذهن نیمه هوشیار شما بتواند از آن استفاده کند. به خاطر داشته باشید که ذهن نیمه هوشیار شما داوطلبانه عمل میکند. در این جا طبیعتا به این نتیجه میرسید که اندیشیدن به هراس و فقر و سایر افکارمنفی محرکی برای ذهن نیمه هوشیار شما هستند, مگر آنکه بتوانید این تکانش ها را در کنترل بگیرید و آن را به گونه ای مطلوب تر تغذیه کنید.

ذهن نیمه هوشیار بیکار باقی نمیماند اگر در ذهن نیمه هوشیار خود میلی نکارید تحت تاثیر هر اندیشه ای که به آن برسد واکنش نشان میدهد. قبلا گفتیم که انگیزه های فکری, از منفی گرفته تا مثبت, پیوسته به ذهن نیمه هوشیار ما میرسند.

در حال حاضر کافیست به خاطر داشته باشید که با توجه به آنچه بدون علم و اطلاع شما به ذهنتان میرسند زندگی میکنید. برخی از این افکار منفی و گروهی دیگر مثبت هستند. در این مرحله باید ذهن نیمه هوشیار خود را به روی انگیزه های منفی ببندید. باید به جای آن افکار مثبت را به ذهن نیمه هوشیار خود هدایت کنید.

وقتی به این مهم میرسید کلید گشودن ذهن نیمه هوشیار خود را در اختیار دارید. میتوانید آن را چنان کنترل کنید که هیچ اندیشه نامطلوبی نتواند بر ذهن نیمه هوشیار شما اثر بگذارد.

بدانید هرچه را انسان خلق میکند, به شکل یک انگیزه فکری است. انسان تا چیزی را در اندیشه خود نبیند نمیتواند آن را خلق کند. انگیزه فکری به کمک نیروی تصور و تخیل میتواند به برنامه تبدیل شود. وقتی تخیل و تصور انسان تحت کنترل درآید میتوان از آن برای ایجاد برنامه یا هدفهایی که منجر به موفقیت در حرفه اشخاص میشوند استفاده کرد.

انگیزه های فکری برای آنکه تبدیل به معادل های فیزیکی خود شوند باید ابتدا از مسیر تخیل و تصور عبور کرده با ایمان و اعتقاد همراه شوند. در هم آمیختن ایمان با برنامه یا هدف تنها به کمک تصور و تخیل امکان پذیر است.

با توجه به این گفتار به روشنی مشخص است که استفاده داوطلبانه از ذهن نیمه هوشیار مستلزم هماهنگی و استفاده از همه ی اصول است.

***احساس مثبت را در خدمت خود بگیرید**

با توجه به دلایل موجود تنها افکار آمیخته به احساس میتوانند روی ذهن نیمه هوشیار تاثیر بگذارند. حقیقت کاملا شناخته شده ای است که احساس یا هیجان بر اغلب مردم حکومت میکند. اگر دست باشد که ذهن نیمه هوشیار به سرعت بیشتری تحت تاثیر تکانشهای فکری آمیخته با احساس و هیجان قرار میگیرد لازم است که با احساسات و هیجانات مهمتر آشنا شوید. هفت احساس مثبت عمده و هفت احساس منفی عمده وجود دارد. احساس منفی بی آنکه دخالتی داشته باشیم بر تکانشهای فکری ما جای میگیرند و به ذهن نیمه هوشیار ما میرسند اما جنبه های مثبت را باید به افکار تزریق کرد و راه انجام این کار تلقین به خویشتن است. راهنمایی های مربوطه به تلقین به خود د رفصلی که با همین عنوان در کتاب آمده درج شده است.

این تکانشهای هیجانی به وجود مایه ی خمیر ترش در نان شباهت دارند. زیرا تکانشهای فکری را از حالت انفعالی به حالت فعال در می آورند. با این حساب میفهمیم که چرا تکانشهای فکری که به خوبی با احساسات در آمیخته باشند, بهتر از تکانشهای فکری که از استدلال مرد سرچشمه میگیرند مهم هستند.

شما مهیا میشوید تا گیرنده درون ذهن نیمه هوشیار خود را تحت تاثیر قرار دهید تا از آن برای تحصیل ثروت استفاده کنید. بنابراین لازم است که روش کار این گیرنده درونی را بشناسید. باید به زبان او حرف بزنید و در غیر اینصورت صدای شما را درک نخواهد کرد. گیرنده, احساس یا هیجانی را بهتر از هر چیزی درک میکند. با این حساب اجازه بدهید هفت احساس مثبت مهم و هفت احساس منفی مهم را برشماریم تا در شرایطی قرار بگیرید که با شناسایی این دو از جنبه های مثبت استفاده و از جنبه های منفی اجتناب کنید.

هفت احساس مثبت عمده

_میل و اشتیاق

_ایمان

_عشق

_جنسی

_دلگرمی

_تخیل

_امید

البته احساسات مثبت دیگری هم وجود دارند. اما این هفت مورد که به آن اشاره کردیم از جمله مهمترین احساسات بشری هستند که باید از آنها در تلاشهای خلاق استفاده کرد. بر این احساسات مسلط شوید و توجه داشته باشید که تنها استفاده و کاربرد آنها موثر واقع میشود. سوای این احساسات به سایر احساسات مثبت نیز توجه داشته باشید تا در وقت ضرورت از ان استفاده کنید. فراموش نکنید که شما کتابی را میخوانید که قرار است با پر کردن ذهن شما یا با تاثیر گذاردن بر احساسات شما ذهنیت کسب پول را در شما ایجاد کند.

هفت احساس عمده منفی

_ترس

_حسادت

_تنفر

_انتقام

_حرص

_خرافات

_خشم

احساست مثبت و منفی نمیتوانند به طور هم زمان ذهن شما را اشغال کنند. در هر لحظه تنها یکی از آنها بر ذهن شما حاکم است. این وظیفه ی شماست کاری کنید که احساس مثبت در ذهن شما حضور داشته باشد. اینجاست که قانون عادت در شما کاربرد پیدا میکند. عادت استفاده از احساسات مثبت را در خود ایجاد کنید. مطمئن باشید که اینها سرانجام چنان بر ذهن شما مسلط میشوند که به احساسات منفی اجازه ورود نمیدهند.

تنها با استفاده پیوسته و عملی از این راهنماییهاست که میتوانید کنترل ذهن نیمه هوشیار خود را به دست گیرید. وجود یک احساس منفی در ذهن هوشیار کافیست تا تمام کمک های سازنده ذهن نیمه هوشیار ار از بین ببرد.

***سر عبادت موثر**

حتما شما هم دیده اید که اغلب اشخاص زمانی دست دعا به سوی خدا برمیدارند که همه ی راهها را آزموده اند و به جایی نرسیده اند. در غیر اینصورت در اغلب موارد دعایشان رسمی و تشریفاتی است. حقیقتی است که بسیاری از نیایش کنندگان زمانی تن به این کار میدهند که برای موفق شدن به هر دری زده اند و موفق نشده اند. این عده با ترس و تردید نیایش میکنند و ذهن نیمه هوشیار نیز با توجه به این احساسات عمل میکند.

اگر شما به دلیلی دعا میکنید اما نگرانید که با دعا به آن نرسید, یا میترسید که دعایتان مستجاب نشود, این دعا و نیایش بی اثر و بی حاصل است.

اما گاه شاهد هستیم که دعای ما مورد اجابت قرار میگیرد. اگر تاکنون دعایتان اجابت شده است به حافظه خود رجوع کنید و ببینید که در ان لحظه چه ذهنیت و چه روحیه ای داشتید. بدون شک در می یابید که سخن من امری نظری و تئوریک نیست.

روش ارتباط با خدا, شباهت زیاد با ارتعاش صدا به وسیله رادیو دارد. اگر از طرز کار رادیو اطلاع داشته باشید میدانید که صدا را نمیتوان مخابره کرد و شنید مگر آنکه آن را تبدیل به ارتعاشاتی کنید که گوش انسان آن را بشنود. ایستگاه فرستنده رادیویی صدای انسان را میگیرد و با ارتعاشاتی که در ان ایجاد میکند آن را به گوش میرساند. تنها در این صورت است که میتوان صدارا مخابره کرد.

ذهن نیمه هوشیار در حکم واسطه ای است که دعا و نیایش انسان را به شکلی قابل درک برای فراست بی انتها تبدیل میکند. پیام را به او میرساند و از او پاسخی

در قالب برنامه یا نظریات قطعی دریافت میکند این اصل را فراموش نکنید. به همین دلیل است که تنها خواندن یک کتاب دعا نمیتواند ارتباطی میان ذهن انسان و فارست بی انتها ایجاد کند.

فصل 13

مغز:ایستگاه گیرنده و فرستنده

هرکس میتواند آرزوی ثروت داشته باشد و اغلب هم دارند. اما تنها معدودی از آنها میدانند که یک برنامه ی مشخص به اضافه ی اشتیاق سوزان تنها راه انباشت ثروت است.

***گام دوازدهم به سوی ثروت**

بیش از 40 سال قبل با دکتر الکساندر گراهام بل و دکتر المر گیتز همکاری میکردم. همان زمان به این نتیجه رسیدم که مغز انسان در آن واحد گیرنده و فرستنده ی ارتعاشات فکری است.

مغز انسان نظیر اصلی که در پخش برنامه های رادیویی رعایت میشود, میتواند افکاری را که به وسیله سایر مغزها پخش میشوند دریافت دارد.

در ارتباط با این مطلب موضوع تصور خلاق را به شکلی که در فصل مربوط به تصور و تخیل عنوان شد مقایسه کنید. تصور خلاق دستگاه گیرنده مغز است که اندیشه های ارسالی اذهان دیگر را دریافت میکند. عامل ارتباط میان آگاهی شخص یا ذهن استدلالی از چهار منبعی هستند که میتوان محرک فکر را از آن گرفت.

ذهن انسان اگر به اندازه کافی تحریک شود بهتر میتواند ارتعاشات موجود در اطراف خود را دریافت کند. این کار به کمک احساسات مثبت یا احساسات منفی انجام میشود. به عبارت دیگر, به کمک احساسات ارتعاشات فکری افزایش می یابد.

تا جایی که به شدت و نیروی انگیزه مربوط باشد هیجان جنسی مهمترین هیجان انسان است. به عبارت دیگر هیجان جنسی روی انگیزه های انسانی تاثیر شگرف دارند. مغز اگر به وسیله ی احساس یا هیجان جنسی تحریک شده باشد, در مقایسه با شرایطی که این احساس وجود نداشته باشد به سرعت بسیار بیشتری فعالیت میکند.

نتیجه تبدیل احساس جنسی به اندیشه به حدی است که تصور خلاق میتواند نقطه نظر را به خوبی دریافت کند. از سوی دیگر وقتی به سرعت و با شدت فعالیت میکند, نه تنها افکار و عقاید منتشره از سوی سایر مغزها را دریافت میکند بلکه شرایطی فراهم میسازد تا اندیشه های خود شخص در ذهن نیمه هوشیار او به سهولت بیشتری جای بگیرند.

ذهن نیمه هوشیار ایستگاه فرستنده مغز است که به کمک آن ارتعاشات فکری پخش میشود. تصور خلاق در ایستگاه گیرنده که به کمک آن نیروی فکر دریافت میشود.

در کنار عوامل مهم ذهن نیمه هوشیار و ذهنیت تصور خلاق که دستگاههای گیرنده و فرستنده دستگاه مز هستند اکنون به اصل تلقین به خود توجه کنید که وسیله به کار انداختن ایستگاه پخش شماست.

به کمک برنامه های ارائه شده در فصل تلقین به خود با روشی آشنا شدید که به کمک آن میتوانید میل و اندیشه را به معادل پولی آن تبدیل کنید.

طرز کار ایستگاه فرستنده و گیرنده ذهن شما به نسبت ساده است. هنگام استفاده از دستگاه گیرنده و فرستنده مغز خود باید به سه اصل توجه داشته باشید. این سه نکته عبارتند از ذهن نیمه هوشیار, تجسم خلاق و تلقین به خود . انگیزه استفاده از این اصول و به کار گرفتن آنها توضیح داده شده اند. شروع مطلب با موضوع میل و اشتیاق است.

***بزگترین نیروها ناملموس هستند**

در اعصار گذشته , انسان بیش از اندازه به امور فیزیکی توجه کرده است; به اموری پرداخته که میتوانسته آن را ببیند, لمس و وزن کند و اندازه بگیرد.

اما ما به عصر بسیار باشکوهی میرسیم عصری که به ما نیروهای ناملموس جهان را بشارت میدهد. شاید به این نتیجه برسیم که خویش دیگر ما به مراتب از خویش جسمانی قوی تر است.

گاه به آنچه دیده نشدنی است توجه نداریم, ما اغلب به آنچه به وسیله حواس پنج گانه خود درک نمیکنیم توجه نداریم. اما واقعیت این است که انسان به وسیله ی نیروهایی که آنها را نمیبیند و دیده ناشدنی هستند کنترل میشود. همه نیروهای بشری به روی هم توان آن را ندارند که با نیروی ناملموسی که در امواج خروشان اقیانوسها نهفته اند برابری کنند. انسان توان آن را ندارد که نیروی ناملموس جاذبه که کره زمین را در آسمان معلق نگهداشته و مانع از آن میشود که اشخاص به بیرون

پرتاب شوند را درک کند, چه رسد به آنکه بخواهد این نیرو را کنترل نماید. انسان به طور کامل تحت تاثیر نیروی ناملموسی است که از طوفان ایجاد میشود. ما هنوز توان درک نیروی ناملموس برق را نداریم. اما این همه ماجرای جهل انسان در ارتباط با اشیا دیده نشدنی و ناملموس نیست. انسان نیروی ناملموس و فراست موجود در کره ارض را درک نمیکند. نیرویی که قوت و خوراک او را تامین میکند, نیرویی که لباس اورا فراهم میسازد و پول در جیب او را تدارک میبیند.

***داستان حیرت انگیز مغز**

همانطور که اعلام شد انسان با همه ی علم و اطلاع خود اطلاع چندانی از نیروی ناملموس اندیشه ندارد. انسان درباره ی شرایط فیزیکی مغز و شبکه پیچیده و ظریف آن اطلاعات ناچیزی در اختیار دارد.

اما همین انسان در حال حاضر به عصریوارد میشود که این موضوع برایش از روشنی بیشتری برخوردار گردد. دانشمندان در حال حاضر به شدت درباره ی مغز مطالعه میکنند و با آنکه هنوز در مراحل ابتدایی مطالعات خود هستند اطلاعات دست اولی درباره ی طرز کار مغز انسان فراهم آورده اند.

هنوز به درستی نمیدانیم که چگونه شبکه دقیق و ظریف مغز انسان باید صرفا برای فعالیتهای جسمانی و حفظ جسم انسان مورد استفاده قرار گیرد. آیا این امکان وجود ندارد که این دستگاه عظیم که میلیاردها سلول مغزی را در ارتباط با هم قرار میدهد وسیله ای برای ارتباط با نیروهای ناملموس فراهم نسازد.

نیویورک تایمز در یکی از سرمقاله های خود نوشت که دست کم یکی از دانشگاههای بزرگ و یکی از پژوهشگران برجسته درباره ی پدیده ی ذهن در حال بررسی دقیق هستند که نتایج آن با آنچه ما در این فصل و فصل آینده آورده ایم همخوانی فراوان دارد. در این مقاله مطالعات دکتر راین و همکارانش در دانشگاه دوک بررسی شده است.

***چگونه میتوان از ذهن گروهی استفاده کرد**

همانطور که میدانیم دکتر راین درباره ی واکنش مغز نسبت به حس ششم بحث کرده است و من اکنون احساس میکنم که میتوانم به گفته های او این را بیفزایم که من و همکارانم به این نتیجه رسیده ایم که میتوان به گونه ای عملی از حس ششم که در فصل بعد مورد بررسی قرار گرفته استفاده کنیم.

شرایطی که به آن اشاره دارم اتحاد و اتفاق نزدیک میان من و دوتن از همکاران من است. ما به کمک تجربه و عمل به این نتیجه رسیدیم که اذهان خود را تحریک کنیم و با درهم آمیختن آنها راه حلی برای بسیاری از مسایل شخصی که مراجعین به ما مطرح می کنند بیابیم.

خیلی ساده است. ما دور یک میز مینشینیم و درباره طبیعت مسئله ای که با آن روبرو هستیم حرف میزنیم. هرکس نظرش را به طور کامل میگوید. نکته جالب درباره ی این روش تحریک مغزی این است که هریک از ما را در ارتباط با دانشی قرار میدهد که به طور کامل خارج از حیطه ی دانش اوست.

اگر اصل مربوط به استفاده از همکاران را درک کرده باشید این را میدانید که روش میزگرد که در این جا توضیح داده ایم یکی از شیوه های مهم در استفاده از ذهن همکاران است.

همه ی شما میتوانید با رعایت این نکته فرمول مشهور کارنگی را که در مقدمه کتاب آوردیم درک کنید. اگر تا به اینجا این فرمول برای شما مفهومی نداشته است, پس از خواندن کتاب به این فصل بازگردید و آن را از نو بخوانید.

فصل 14

حس ششم:قلعه ی درایت

بالای نردبام موفقیت هرگز شلوغ نیست.

*گام سیزدهم به سوی ثروت

اصل سیزدهم, حس ششم نام گذاری شده که از طریق آن فراست بی انتها بدون تلاش و بی آنکه عمد و قصدی در کار باشد مخابره میشود.

این اصل راس زاویه ی فلسفه مورد اشاره ماست. تنها در صورتی میتوانید از این اصل به خوبی و با تسلط استفاده کنید که با دوازده اصل قبلی آشنایی کافی داشته باشید.

حس ششم آن بخش از ذهن نیمه هوشیار است که تصور خلاق نامیده شده است. گاه به آن دستگاه گیرنده هم میگویند که از طریق آن نقطه نظر, برنامه ها و افکار به ذهن انسان خطور میکنند. این جرقه ها را گاه اطلاع از وقوع حادثه در آینده با الهام می نامند.

حس ششم را نمیتوان به اشخاصی که بر سایر اصول این فلسفه مسلط نشده اند توضیح داد زیرا این اشخاص از دانش و تجربه ای که بتوان حس ششم را با آن مقایسه کرد محرومند. حس ششم تنها به کمک مراقبه از طریق توسعه دادن درونی ذهن امکان پذیر میگردد.

پس از احاطه به اصول ارائه شده در این کتاب برای قبول مطلبی آماده میشوید که در غیر این صورت درک آن برایتان غیر ممکن مینماید و آن مطلب این است.

به کمک حس ششم میتوانید از بروز خطر آگاه شوید و از آن اجتناب ورزید. در عین حال به کمک حس ششم میتوانید وقوع حوادث خوشایند و فرصتهای مطلوب را پیش بینی کنید و از آنها به سود خود استفاده نمایید. شاید بتوان گفت که به لطف حس ششم از لطف فرشته ای برخوردار میشوید که در همه ی مواقع درهای قلعه ی درایت را به روی شما میگشاید.

***اعجاز حس ششم**

من شخصا نه به معجزه اعتقاد دارم و نه در جانب و حمایت از ان حرف میزنم. زیرا به اندازه کافی علم و اطلاع دارم که بدانم طبیعت هرگز خارج از قوانین خود عمل نمیکند. اما بعضی از این قوانین به قدری دور از ذهن هستند که گاه آنجه را ما اعجاز مینامیم به وجود می آورد. به نظر من حس ششم از هر چیز دیگری به اعجاز نزدیکتر است.

من تا این اندازه میدانم که قدرت, و فراست پروردگار دانه کوچک بی مقدار را به درختی عظیم تبدیل میکند. آب را به حکم قانون جاذبه به پایین سراشیب سرازیر میکند. شب را از پی روز می آورد. از پی هر زمستان تابستانی را از راه میرساند و میان همه اینها ارتباطی منطقی برقرار میسازد. این فراست ممکن است از طریق اصول فلسفه مورد اشاره ما میل و انگیزه را به هم ارز مادی خود تبدیل سازد. من از آنجهت این را میدانم زیرا آن را تجربه کرده ام.

در فصلهای گذشته قدم به قدم به سوی این آخرین اصل راهنمایی شده اید. اگر به اصول قبلی احاطه کافی پیدا کرده باشید میتوانید اگر در مقام باریک بینی بیش از اندازه نباشد مطالب ارائه شده در این فصل را باور کنید. اگر به سایر اصول مندرج در کتاب احاطه لازم را ندارید باید قبل از اینکه درباره درستی یا نادرستی مطالب مربوط به این فصل تصمیم گیری کنید, اقدامی برای درک هرچه بیشتر آنها صورت دهید.

***به زندگی مردان کبیر توجه کنید**

من همیشه عاشق قهرمانان بزرگ بوده ام و به حکم تجربه میدانم که تقلید از زندگی مردان برجسته و توجه به طرز کار و زندگی آنها در زندگی من تاثیر شگرف داشته است.

مدتها قبل از آنکه کلمه ای برای انتشار بنویسم و یا تلاشی برای سخنرانی بکنم سعی کردم مطالبم را با توجه به سرگذشت زندگی و عمل شخصیت های برجسته ای که با آنها آشنایی داشتم تدوین کنم. این 9 مرد کبیر عبارت بودند از امرسون, پین, ادیسون, داروین, لینکلن, بوربانک, ناپلئون, فورد وکارنگی. سالهای طولانی شبها در تصور و در خیال با این زبدگان تشکیل جلسه میدادم. نام آنها را «مشاورین نامریی» گذاشته بودم.

برنامه کار از این قرار بود. درست قبل از خواب چشمانم را میبستم و در خیال میدیدم که با این افراد دور یک میز نشسته ایم و گفت و گو میکنیم. من نه تنها افتخار حضور در جلسه این بزرگان را داشتم بلکه خود را در مقام ریاست جلسه میدیدم.

برای شرکت در این جلسات شبانه اشتیاق ویژه ای داشتم. میخواستم شخصیت خودم را بازسازی کنم به طوری که ترکیبی از ویژگیهای این مشاورین خیالی شوم. میخواستم تولدی دوباره بیابم.

***شخصیت سازی با روش تلقین به خود**

این را به خوبی میدانستم که اشخاص با توجه با افکار و امیال خود به موقعیت امروزشان رسیده اند. این را به خوبی میدانستم که میل و اشتیاق عمیق میتواند شرایطی فراهم سازد که خواسته را به واقعیت مبدل سازد. این را میدانستم که تلقین به خود عامل مهمی در بازسازی شخصیت است و در واقع تنها اصلی است که به وسیله آن شخصیت ساخته میشود.

با این علم و اطلاع درباره ی اصول و طرز کار ذهن, به تجهیزات لازم برای بازسازی شخصیت خود مجهز بودم. در این شوراهای خیالی از اعضای کابینه خود میخواستم که دانش خود را با من در میان بگذارند. مثلا میگفتم:

«آقای امرسون از درک عالی خود درباره طبیعت حرف بزنید. بگویید که چگونه زندگی شما را متحول ساخت. از دانشی که به شما امکان داد تا قوانین طبیعت را درک کنید و آن را در زندگیتان به کار ببرید صحبت کنید. چگونه این دانش را به ذهن نیمه هوشیار خود منتقل ساختید؟»

«شما آقای ناپلئون از توانایی خود در الهام بخشیدن و برانگیختن مردم حرف بزنید. شرح بدهید که چکونه عمل میکردید. با من از ایمان راسخ خود بگویید. همان ایمانی که بارها شکستها را به پیروزی تبدیل کرد. توضیح دهید که چگونه بر موانع بزرگ غلبه کردید.»

«آقای پین مایلم که از شما آزادی اندیشه را بیاموزم. با من از شجاعت و صراحتی حرف بزنید که از شما انسانی برجسته ساخت.»

«آقای داروین میخواهم از شما شکیبایی مثال زدنی و توانایی مطالعه علت و معلول بدون هرگونه تعصب در زمینه های علمی را بیاموزم.»

«آقای لینکلن مایلم عدالت جویی, صبر و شکیبایی, مشرب خوش و فهم و درک انسانی شما را در خود ایجاد کنم.»

«آقای کارنگی از تلاش سازمان یافته ای که شما از آن برای ایجاد موسسات بزرگ صنعتی استفاده کردید حرف بزنید.»

«آقای فورد میخواهم از شما درس مداومت, عزم راسخ و اعتماد به نفس بگیرم, ویژگیهایی که به شما امکان داد تا بر فقر غلبه کنید و تلاشهای انسانی را سازمان بدهید. میخواهم تجارب و ویژگیهای خوب شما را به دیگران انتقال دهم.»

«آقای ادیسون, میخواهم از شما درس ایمان و باوری را بیاموزم که به کمک آن بسیاری از اسرار طبیعت را کشف کردید. میخواهم از مداومت شما بدانم که بسیاری از شکستها را به موفقیت تبدیل نمودید.»

***قدرت حیرت انگیز تصور**

روش من در اداره جلسه تخیلی با توجه به شرایط و خواسته های من فرق میکرد. در هر مورد با توجه به نیازی که داشتم اعضای کابینه خود را مورد خطاب قرار میدادم. سابقه ی زندگی آنها را با صبر و حوصله مطالعه میکردم. پس از چند ماه از صورت خارجی گرفتن بسیاری از خواسته هایم حیرت کردم.

هریک از این 9 شخصیت برجسته با ویژگیهای خود در خیالم ظاهر شدند. مثلا لینکلن همیشه دیر به سر جلسه می آمد و چون از راه میرسید, در اطراف اتاق قدم میزد. به ندرت تبسمی بر چهره داشت. اغلب جدی و مصمم بود.

این مطلب در مورد دیگران صدق نمیکرد. بور بنک و پین بذله گویی میکردند, آنگونه که گاه سایر اعضای کابینه حیرت زده میشدند. در یکی از این جلسات بوربنک دیر

کرد داشت و چون از راه رسید با هیجان گفت که سرگرم مطالعه روشی بوده که به کمک آن میتوان از هر درختی میوه سیب برداشت کرد. داروین به گفته او خندید وبه پین گفت که وقتی برای جمع آوری سیب ها به جنگل میرود مواظب مارهای بزرگ باشد. امرسون گفت «اگر مار نباشد, سیبی درکار نیست.» و ناپلئون اضافه کرد«بدون سیب هم حکومتی وجود ندارد.»

این جلسات به قدری واقع بینانه شدند که از نتایج آن نگران شدم و چند ماه از تجسم این جلسات خودداری نمودم. به این حقیقت توجه نداشتم که این جلسات و مطالب مطروحه در آنها صرفا ساخته و پرداخته تخیل من هستند.

این نخستین باری است که این ماجرا را برای کسی تعریف میکنم. میترسیدم که اگر موضوع را با کسی مطرح کنم مورد تمسخر آنها واقع شوم. ممکن است متوجه منظور من نشوند. اما حالا در قالب جملات این کتاب موضوع را با شما درمیان میگذارم زیرا حالا در مقایسه با گذشته به اینکه دیگران چه میگویند و چه حرفی میزنند کمتر اهمیت میدهم.

***استفاده از منبع الهام**

جایی در ساختار سلولی مغز اندامی هست که ارتعاشات افکاری را که از آینده خبر میدهد دریافت میکند تاکنون علم به محل دقیق این اندام حسی (حس ششم) پی نبرده است. اما این هرگز مهم نیست. مهم این است که انسان از طریق حسی سوای حواس 5 گانه اطلاعاتی را دریافت میکند. این علم و اطلاع اغلب زمانی دریافت میشود که ذهن تحت تاثیر انگیزه ها و تحریکهای فوق العاده و غیر متعارف است. هر موقعیت اضطراری که احساسات را برانگیزاند و سبب شود که جریان نبض بیش از حد نرمال افزایش یابد حس ششم را فعال میکند. بارها اتفاق افتاده که حس ششم مانع بروز حوادث رانندگی شده است و این را کسانی که جان به سلامت از حادثه ای قریب الوقوع به در برده اند به خوبی میدانند.

من از آن جهت به این مطلب اشاره کردم که توضیحی داده باشم و آن اینکه من به این نتیجه رسیده ام که هنگام جلسه با مشاورین نامریی ذهنم به روی نقطه نظرها, افکار و دانشی که به کمک حس ششم به من میرسد گشوده تر است.

در بسیاری از موارد که گاه پای مرگو زندگی و هستی و نیستی من در میان بوده است توانسته ام از نفوذ مشاورین نامریی به سود خود استفاده کنم.

هدف اصلی من در تشکیل جلسات شورا با موجودات خیالی تاثیر گذاشتن بر ذهن نیمه هوشیار به کمک اصل تلقین به خود و ویژگیهای خاصی بود که به کسب آن علاقمند بودم. در سالهای اخیر تجربه ی من روند بسیار متفاوتی داشته است. حالا هر مسئله دشوارم را با خود به جلسه شورای خیالی میبرم و راهنمایی میخواهم.

***نیروی رشد آرام**

حس ششم چیزی نیست که کسی به اراده از آن استفاده کند. توانایی استفاده از این قدرت عظیم به تدریج و با استفاده از سایر اصولی که در این فصل به آن اشاره کردیم حاصل میشود.

بدون توجه به اینکه شما کی هستید و یا چه هدفی از خواندن این کتاب دارید میتوانید بدون درک مفاهیم مندرج در این فصل از آن سود ببرید. به ویژه اگر هدف شما کسب درآمد و سایر امتیازات مادی باشد میتوانید از موضوع مطرح شده در کتاب استفاده کنید.

فصل مربوط به حس ششم را از آن جهت مطرح ساختیم زیرا این کتاب به منظور ارائه یک فلسفه کامل برای اینکه افراد بتوانند به خواسته های خود در زندگی برسند نوشته شده است. نقطه شروع همه ی موفقیتها میل و اشتیاق است و نقطه پایانی آن رسیدن به دانشی است که به درک منتهی میشود –درک خویشتن, درک دیگران, درک قوانین طبیعت. شناخت و درک خوشبختی.

درک تنها با استفاده از حس ششم ایجاد میشود.

شما پس از خواندن این فصل باید متوجه شده باشید که هنگام خواندن با انگیختگی ذهنی قابل ملاحظه ای روبرو شده اید. جالب است. یک ماه دیگر دوباره این فصل را بخوانید. خواهید دید که ذهن شما به انگیختگی بالاتری دست خواهد یافت. این تجربه را گهگاه تکرار کنید. مهم نیست که در هر مورد چقدر کم یا زیاد نصیب میبرید. اما سرانجام به موقعیتی میرسید که میبینید به ثروتی دست یافته اید که میتوانید تمام نومیدیدها و دلسردیها را ازخود دور کنید; میتوانید بر ترس خود غلبه کنید. از تنبلی و بی حالی و مسامحه کاری بپرهیزید و از قوه تصور و تخیل خود به شکل بهتری استفاده نمایید. در این صورت است که میتوانید به آن «چیز» ناشناخته ای که به مبتکرین, رهبران, هنرمندان, موسیقی دانها, نویسندگان و دولتمردان نامی انگیزه و امکان حرکت داده آشنا شوید. آنگاه در موقعیتی قرار میگیرید تا میل و اشتیاق خود را به سادگی تمام به معادل پولی یا فیزیکی خود تبدیل کنید.

فصل 15

شش شبح ترس

هنگام مطالعه ی این فصل پایانی کتاب روی خود تامل کنید و ببینید که چند مورد از ترسهای مورد اشاره درباره شما مصداق دارد. قبل از آنکه بتوانید از فلسفه مطرح شده در این کتاب استفاده مفید بکنید ذهن شما باید برای دریافت آن آمادگی لازم را داشته باشد. تدارک این کار دشوار نیست. در واقع این آمادگی با مطالعه, تحلیل و درک سه دشمنی که باید با آنها برخورد کنید به دست می آید. این سه دشمن عبارتند از: تردید, شک و ترس.

تا زمانی که این سه عنصر منفی, کلا یا جزا در ذهن شما باقی باشد حس ششم نمیتواند به وظایف خود عمل کند. این سه با هم در ارتباط نزدیک هستند. وقتی یکی از آنها را می یابیم دو مورد دیگر نیز در دسترس قرار میگیرند.

تردید, جوانه و نهال ترس است. هنگام مطالعه مطلب به این نکته توجه داشته باشید. تردید و دودلی به شکست می انجامد و ترکیب این دو تولید هراس میکند. فرایند ترکیب اغلب آهسته است. به همین دلیل است که این سه دشمن تا این حد خطرناک هستند. اینها بی آنکه متوجه باشیم و بی آنکه دیده شوند شکل میگیرند و ناگهان ظاهر میشوند.

باقیمانده این فصل هدفی را توصیف میکند که لازم است قبل از اجرای فلسفه مورد بحث در این کتاب به آن دست یابیم. همچنین شرایطی را تحلیل میکند که سبب شده است کثیری از مردم به فقر و تنگدستی سوق داده شوند. به حقیقتی اشاره دارد که باید همه طالبین ثروت آنرا درک کنند.

هدف این فصل درمان این شش ترس است. قبل از پیروزی بر دشمن باید نامش را بدانید. بدانید که چه عاداتی دارد و در کجا یافت میشود. هنگام مطالعه کتاب خود را به دقت تحلیل کنید و ببینید که کدام یک از این ترسهای عمومی خود را به شما متصل ساخته اند.

فریب عادات این دشمنان بزرگ را نخورید. توجه داشته باشید که اینها گاه در ذهن نیمه هوشیار پنهان می مانند. شناسایی آنها در این شرایط دشوار است. از این دشوارتر از میان برداشتن آنهاست.

*6 هراس اصلی

با شش هراس اصلی روبرو هستیم که همه اشخاص در زمانی با یک یا ترکیبی از آنها روبرو میشوند. اغلب اشخاص اگر از هر 6 مورد رنج نبرند بسیار خوشبخت هستند. این هراسها به ترتیب اهمیت عبارتند از:

_ ترس از فقر

_ترس از انتقاد

_ترس از بیماری

_ترس از دست دادن عشق و محبت اشخاص

_ترس از سالهای کهولت

_ترس از مرگ

سایر ترسها اهمیت کمتری دارند و میتوان آنها را تحت این 6 عنوان خلاصه کرد.

ترس ایک حالت ذهنی است و ذهن را میتوان کنترل و هدایت نمود. انسان قبل از احساس اندیشه میکند. در پی این بیان به مطلب مهمتری برخورد میکنیم و آن اینکه اندیشه انسان بی درنگ به هم ارز فیزیکی خود تبدیل میشود. تکانشهای فکری که به صورت اتفاقی دریافت میشوند میتوانند شرایط مالی, شغلی, حرفه ای یا سرنوشت اجتماعی اشخاص را مشخص سازند.

ما در اینجا به حقیقت بسیار مهمی اشاره داریم که به اشخاصی که نمیدانند و نمیفهمند که چرا بعضیها به نظر خوشبخت میرسند در حالی که سایرین با توان مشابه یا آموزش و تجربه و توانایی بیشتر مغزی با نگون بختی و فلاکت روبرو میشوند توضیح کافی ارائه میکند. میتوان در مقام توضیح گفت که هرکس میتواند ذهن خود را کنترل کند. هرکس میتواند تحت تاثیر تکانشهای فکری و گزارشات مغزی دیگران

قرار بگیرد . همانطور که شخص میتواند درها را به روی خود ببندد و به انتخاب خود توجه داشته باشد.

طبیعت انسان را در شرایطی قرار داده که جز اندیشه به همه چیز کنترل داشته باشد. این حقیقت در کنار این مهم که هر چه انسان خلق میکند به شکل یک اندیشه است مارا به اصلی که میتوان به کمک آن بر هراس غلبه یافت نزدیکتر میکند.

***ترس از فقر**

سازش و مصالحه ای میان فقر و تنعم وجود ندارد, جاده های منتهی به فقر و ثروت در دو جهت مغایر هم کشیده شده اند. اگر شما طالب ثروت هستید نباید شرایطی را که به فقر ختم میشود بپذیرید. توجه داشته باشید که در اینجا زا و اژه تنعم و ثروت به مفهوم وسیع کلمه استفاده میکنیم که در آن توانگرهای معنوی, مالی و ذهنی را در نظر گرفته ایم. نقطه شروع راه منتهی به تنعم میل و اشتیاق است. در فصل 1 درباره طرز استفاده صحیح از میل و اشتیاق صحبت کردیم. در بحث درباره فقر هم میتوانید از راهنماییهای قبلا ارائه شده برای تدارک ذهن خود جهت استفاده از میل و اشتیاق استفاده کنید.

بنابراین باید مشخص کنید که چه مقدار از فلسفه مطرح شده در این کتاب را جذب کرده اید. اگر پس از خواندن این فصل حاضر باشید که فقر را بپذیرید میتوانید ذهن خود را برای دریافت و پذیرش فقر آماده کنید. این تصمیمی است که نمیتوانید از آن اجتناب کنید.

اگر خواهان ثروت هستید باید شکل, نوع و اندازه ی آن را مشخص سازید. شما راه منتهی به تنعم را میشناسید. شما نقشه راهنمایی دارید که اگر از آن به درستی استفاده کنید در جاده ی منتهی به ثروت و تنعم به حرک در می آیید. اگر شروع درست نداشته باشید و یا اگر قبل از رسیدن به مقصد متوقف شوید کسی جز شما مستوجب سرزنش نیست. مسئولیت از آن شماست. برای رسیدن به ثروت باید ذهن خود را بسیج کنید. توجه داشته باشید که ذهن خریدنی نیست باید آن را ایجاد کنید.

***مخرب ترین ترسها**

ترس از فقر یک حالت ذهنی است و چیزی بیش از آن نیست اما این ذهنیت میتواند راه موفقیت را مسدود کند. این ترس ذهن استدلالی را فلج میکند, تصور و تخیل را نابود میکند, اتکای به نفس را میکشد , دلگرمی و اشتیاق را از بین میبرد, ابتکار را

نابود میکند. هدف و مقصود را نامطمئن میکند, تنبلی و مسامحه کاری را تشویق و دلگرمی و پشتکار را از بین میبرد و کنترل بر خویشتن را غیر ممکن میسازد. خوشی را از شخص گرفته ,امکان درست اندیشی را از بین برده , تمرکز تلاش را منحرف میسازد. مداومت و استقامت را تحلیل برده , قدرت اراده را از بین میبرد. ترس از فقر آرزو و اشتیاق را در اشخاص میکشد, بر حافظه ی انسان تاثیر نامساعد گذاشته , شکست را در انواع و اقسامش به ذهن انسان دعوت میکند . این ترس عشق را میکشد, احساسات قلبی را نابود میکند و دوستی ها را از میان بر میدارد. اسباب بی خوابی میشود و به عبارت دیگر فلاکت و بدبختی را به ارمغان می آورد و همه اینها در شرایطی اتفاق می افتد که ما به طور مسلم در دنیایی از تنعم زندگی میکنیم. دنیایی که در آن هرچه را بخواهیم به دست می آوریم.

بدون تردید ترس از فقر هالک ترین ترسهاست. آن را در راس فهرست ترسها قرار داده ایم زیرا احاطه بر آن دشوار است. تقریبا تمامی حیوانات پست تر از انسان تحت تاثیر غریزه هستند. اما توانایی اندیشیدن آنها محدود است. بنابراین به جان هم می افتند. اما انسان اندیشمند جسم همنوعان خود را نمیخورد, به جای آن ترجیح میدهد آنها را در زمینه مالی لخت کند. انسان به قدری در این زمینه پیشرفت کرده است که کلیه قوانین بشری را به منظور حراست در برابر همنوعشان تدوین کرده است. هیچ چیزی به اندازه فقر انسان را رنج نمیدهد و او را تحقیر نمیکند. تنها کسانی که فقر را تجربه کرده اند معنای آن را میدانند.

در این میان چه جای تعجب که انسان از فقر بهراسد. انسان به تجربه آموخته که وقتی پای پول ودارایی و ثروت مطرح باشد به بعضیها نمیتواند اعتماد کند.

انسان به قدری مشتاق تنعم است که میخواهد هرطور شده آن را بدست آورد. البته سعی میکند که کسب ثروت حالت قانونی داشته باشد اما این امکان هم وجود دارد که در صورت نیاز به ثروت به هر وسیله ای متمسک شود.

تحلیل خویشتن ممکن است نقاط ضعفی را آشکار کند که اشخاص به راحتی آن را تصدیق نکنند. این شکل امتحان برای همه کسانی که از زندگی خود چیزی بیش از فقر انتظار دارند ضرورت دارد. هنگام تحلیل شرایط خود به خاطر داشته باشید که شما در آن واحد هم دادگاه و هم هیات منصفه هستید, هم دادستان و هم وکیل مدافع هستید. توجه داشته باشید که شما را محاکمه میکنند. با حقایق روبرو شوید. از خود بپرسید و به آن پاسخ مشخص بدهید. در پایان این امتحان درباره خود به مطالب بیشتری پی میبرید. اگر احساس میکنید که نمیتوانید در کار تحلیل خویشتن

یک قاضی بی طرف باشید, از کسی که شما را بشناسد به عنوان قاضی استفاده کنید. زیرا شما مترصد حقیقت هستید. آن را به دست آورید, مهم نیست که آن را به چه قیمتی به دست می آورید. هرچند ممکن است رسیدن به این حقیقت شمارا موقتا شرم زده کند.

اگر از اغلب اشخاص بپرسید که از چه میترسند جواب میدهند «من از چیزی نمیترسم». این پاسخ درستی نیست زیرا اشخاص به ندرت میدانند که تحت تاثیر هراس هستند. احساس ترس به قدری عمیق است که ممکن است شخص عمری را با آن زندگی کند و از حضور آن در خود آگاه نباشد. تنها یک تحلیل شجاعانه میتواند حضور این دشمن همگانی را ثابت کند. وقتی چنین تحلیلی میکنید شخصیت خود را عمیقا بکاوید. در زیر به نشانه های ترس اشاره کرده ایم.

***نشانه های ترس از فقر**

بی تفاوتی – ویژگیهای بی تفاوتی نداشتن میل و آرزو, تنبلی ذهنی و جسمانی, فقدان ابتکار, تصور, تخیل, اشتیاق و خویشتن داری است.

شک و تردید – به دیگران اجازه میدهیم که به جای ما فکر کنند.

نگرانی – تقصیر ها را در دیگران میجوییم. بیش از درآمد خود میل به خرج کردن داریم, بی توجهی به وضع ظاهر, اخم کردن, افراط در نوشیدن الکل, استعمال مواد مخدر, عصبیت.

احتیاط بیش از اندازه – عادت در نظر گرفتن جنبه منفی برای همه شرایط. اندیشیدن و صحبت کردن درباره شکست احتمالی به جای توجه به راههای دستیابی به موفقیت, اطلاع از راههای منتهی به فلاکت و مصیبت و بی توجهی به یافتن برنامه هایی برای اجتناب از شکست. در انتظار زمان مناسب بودن برای به اجرا گذاشتن برنامه ها و نقطه نظرها آنگونه که صبر کردن به عادتی دایمی تبدیل میشود.

توجه به اشخاص شکست خورده و بی توجهی به موفق ها. بدبینی و نفوس بد زدن.

تنبلی و مسامحه کاری. کارها را به فردا موکول کردن. بهانه آوردن پشت سر هم برای انجام ندادن کارها . این نشانه ی ناراحتی در ارتباط نزدیک با احتیاط بیش از اندازه, تردید و نگرانی است. نپذیرفتن مسئولیت در جایی که امکان آن وجود دارد. تمایل به سازش و مصالحه به جای جنگیدن و مبارزه کردن. سازش با مشکلات به جای استفاده از آنها به عنوان پله های ترقی منتهی به پیشرفت. چانه زدن درباره ی چیزهای بی ارزش به جای توجه به تنعم , ثروت, رضایت و خوشبختی. برنامه ریزی

درباره ی شکست خوردن به جای درهم کوبیدن پلهای پشت سر و توجه به امکان عقب نشینی, نداشتن اعتماد به نفس, هدف مشخص و عزم راسخ. ناتوانی در خویشتن داری. نداشتن ابتکار, پشتگرمی, دلگرمی , آرزو و توانایی استدلال درست. انتظار فقر به جای اندیشیدن به ثروت. همکاری و مجالست با کسانی که فقر را پذیرفته اند به جای هم نشینی با کسانی که مترصد ثروتند وبه آن میرسند.

***پول سخن میگوید**

بعضیها میپرسند چرا کتابی درباره پول نوشته ام, چرا باید تنعم و توانگری را با معیار پول سنجید. بعضی ها معتقدند و حق هم با آنهاست که اشکال دیگری از تنعم وجود دارد که از پول مهمتر است. بله منهم تصدیق میکنم که تنعم تنها با پول و دلار محاسبه نمیشود. اما میلیونها انسان به شما میگویند که «شما پول مورد نیازم را بدهید, من به سایر خواسته هایم میرسم.»

علت اصلی نگارش این کتاب این است که میلیونها زن و مرد تحت تاثیر ترس از فقر فلج شده اند.

وست بروگ پگ بر این ترس را به خوبی توضیح داده است:

پول فلزی مسکوک یا اسکناسی مجاله شده است. بسیاری از گنجینه های قلبی و روانی را نمیتوان با پول خرید. اما اغلب کسانی که در فقر و مسکنت به سر میبرند این را نمیپذیرند. وقتی مردی ندار است وباید در خیابانها پرسه بزند, وقتی بیکار است و نمیتواند شغلی دست و پا کند, گرفتار ذهنیتی است که میتوان آن را در حالت شانه ها, در طرز کلاهی که به سر گذاشته, در طرز راه رفتن و نگاهش متوجه شد. او نمیتواند در جمع توانگرانی که شغل و پست و کار و مقام دارند احساس حقارت نکند;هرچند بداند که آنها لزوما هم ارز او نیستند و به اندازه او ذکاوت و فراست ندارند. صاحبان امتیاز , مقام و امکان و ثروت دیگران را ناخواسته قربانی میبینند. ممکن است ندار مدتی از دیگران قرض بگیرد اما این قرض گرفتن اغلب به اندازه ای نیست که او را راضی کند. از آن گذشته نمیتواند برای همیشه قرض بگیرد. اما کسی که برای امرار معاش خود قرض میگیرد افسرده میشود. پول قرضی هرگز به اندازه سایر پولها الهام بخش نیست.

وقتی مردی در شرایط نامناسب به سر میبرد, وقتی شغل و کار و کاسبی ندارد, گاه برای یافتن کار کیلومترها تن به سفر میدهد. بعد جواب میگیرد که شغل را به شخص دیگری داده اند. کاری پیدا میکند که کسی برای آن پولی نمیپردازد. باید براساس

درصد فروش کار کند; آن هم برای کالایی که خریداری ندارد جز آنکه کسانی به ترحم آن را بخواهند. در این شرایط متقاضی شغل بار دیگر خود را در خیابان می یابد که نه جایی برای رفتن دارد و نه کسی را میشناسد که به او رجوع کند. با این حساب به پرسه زدن ادامه میدهد. به ویترینهای فروشگاهها و به اشیاء درون آنها نگاه میکند که با او غریبه اند. در این شرایط نسبت به کسانی که با اشتیاق و علاقه به درون مغازه میروند وخرید میکنند احساس حقارت میکند. در ایستگاه قطار به راه می افتد. برای استراحت به کتابخانه ای میرود اما این با یافتن شغل فرق دارد. رفتن به کتابخانه یافتن شغل نیست. به رفتن و جستجو ادامه میدهد. ممکن است لباسهای پرزرق و برق یادگار ایام گذشته را بپوشد اما این هم برای او نان و آب نمیشود. او هزاران نفر دیگر را میبیند . او کتاب دارها, دفتردارها, منشی ها, شیمی دانها و سایرین را میبیند که کاری میکنند و او به حال خود غبطه میخورد. میبیند که آنها کار خود را دارند, از انسانیت و احترام خاص برخوردارند و در این شرایط حتی به فکرش نمیرسد که او هم انسان خوبیست.

تنها پول است که این تفاوت را ایجاد میکند. با کمی پول او بار دیگر خویش از دست رفته خود را باز می یابد.

***ترس از انتقاد**

خیلیها از انتقاد میترسند اما کسی به طور قطعی نمیگوید که نگران انتقاد است. اما واقعیتی است که در اغلب اشخاص ترس از انتقاد به شکل کاملا پیشرفته خود وجود دارد.

به اعتقاد من ترس از انتقاد ناشی از آن بخش از طبیعت به ارث رسیده به انسان است که نه تنها میخواهد اشیاء و مایملک سایر همنوعان خود را به دست آورد, بلکه میخواهد خود را از انتقاد سایر همنوعان خود مبرا نگهدارد. بسیاری از سیاستمداران به جای آنکه به ویژگیهای خود بپردازند سعی دارند با انتقاد کردن از رقبای خود در موقعیت بهتری قرار بگیرند.

تولید کنندگان پوشاک از ترس از انتقاد به خوبی بهره برداری کرده اند. هر فصل سبک و سلیقه در لباس پوشیدن تغییر میکند اما به راستی کیست که درباره ی طرز و سبک لباس مردم تصمیم میگیرد. مسلما این خریدار نیست که چنین تصمیمی میگیرد. به جای آنها تولیدکننده در مقام تصمیم گیری است. اما چرا طرز لباس پوشیدن را به این سرعت تغییر میدهند؟ جواب مسلمی دارد. آن را تغییر میدهند تا

بتوانند لباسهای بیشتری بفروشند با همین استدلال تولیدکنندگان مدل اتومبیل های خود را همه ساله تغییر میدهند. همه میخواهند اتومبیل آخرین مدل سوار شوند.

تا اینجا درباره اشخاصی صحبت کردیم که تحت تاثیر ترس از انتقاد تن به رفتارهای به خصوصی میدهند. اکنون اجازه بدهید رفتار انسان را وقتی این ترس بر او در روابط مهمتر تاثیر میگذارد توضیح دهیم. مثلا به کسی توجه کنید که به سن بلوغ فکری رسیده است(35 تا 40 سالگی, به طور متوسط) اگر بتوانید افکار پوشیده در پس ذهن او را بخوانید میبینید که افکار او به طور کلی با افکار کسانی که چند دهه قبل از او زندگی میکردند تفاوت بارز دارد.

چرا انسان حتی در عصر روشنگری حاضر نیست باورهای خود را نسبت به افسانه و دروغ کتمان کند؟ دلیلش ترس از انتقاد است. بسیاری از زنان و مردان را به این دلیل که جرات کرده به اشباح شک کنند سوزانیده اند. به همین دلیل است که از انتقاد میترسیم. میترسیم که گرفتار مجازات سنگین شویم. این موقعیت هنوز در بسیاری از کشورها وجود دارد.

ترس از انتقاد انسان را از این کار محروم میکند. قدرت تصور او را نابود میکند. به فردیت او لطمه میزند. اتکای به نفس او را ازبین میبرد. به انواع و اقسام راهها به او آسیب میرساند. پدر و مادر اغلب با انتقاد از فرزندان خود ره آنها لطمه شدید میزنند. همه به شکلی از انتقاد میترسند و اغلب نزدیکترین کسان به ما بیش از سایرین از ما انتقاد میکنند. به اعتقاد من والدینی که در ذهن فرزندان خود عقده ی حقارت میکارند و با انتقادهای بیجا در فرزندان خود تولید حقارت میکنند مرتکب خطا و جنایت بزرگی میشوند. کارفرمایانی که طبیعت انسان را میشناسند میدانند که بهترین راه استفاده از اشخاص به جای انتقاد پیشنهاد سازنده است. پدر و مادر هم باید در ارتباط با فرزندان خود چنین کنند. انتقاد ترس را در دل انسان میکارد, اما تولید عشق و محبت نمیکند.

***نشانه های ترس از انتقاد**

این ترس نیز تقریبا به اندازه ترس از فقر عمومیت دارد و اثرات آن به همان اندازه در موفقیت انسان مشکل ساز میشود. روی هم رفته میتوان گفت که ترس از انتقاد تا حدود زیاد ابتکار را نابود میکند و استفاده از قدرت تخیل را از بین میبرد. نمونه های بارز این ترس عبارتند از:

کمرویی, که اغلب به شکل خجالتی بودن, ترسویی در گفت و گو با دیگران, ملاقات با غریبه ها, تکان دادن بی رویه دستها و سایر اندامهای بدن و ثابت نماندن تخم چشم دیده میشود.

نداشتن تعادل و توازن. این نشانه ترس از انتقاد در ناتوانی شخص در کنترل صدا, ناراحتی در حضور دیگران, بد قرار دادن بدن و حافظه بد خود را نشان میدهد.

شخصیت. ناتوانی در تصمیم گیری و ابراز عقیده به صورت قطعی, پذیرفتن دیگران بدون اطلاع از درست بودن آنها.

عقده ی حقارت. خود را کمتر ازدیگران دیدن, دست زدن به اقداماتی که شخص به وسیله آن بخواهد عقده حقارت خود را بپوشاند. زدن حرفهای پر طمطراق برای تاثیر گذاردن بر دیگران; تقلید از دیگران در لباس پوشیدن, تقلید از رفتار و گفتار دیگران, لاف زدن از موقعیت های خیالی. او که دارای عقده حقارت است میخواهد با احساس برتری دادن ظاهری به خود بر عقده حقارت خود سرپوش بگذارد.

ولخرجی. رقابت با دیگران در خرج کردن بدون در نظر گرفتن درآمد خود.

نداشتن ابتکار. استفاده نکردن از فرصتهای مناسب برا اعتلای شخصی, ترس از ابراز عقیده, بی اعتمادی به عقاید خود, طفره رفتن از جواب گفتن به سوالات مسئولین, تردید در سخن گویی.

فقدان جاه طلبی, تنبلی جسمانی و ذهنی, ابراز وجود نکردن, تصمیم گیری ضعیف, تحت تاثیر دیگران قرار گرفتن, عادت انتقاد از دیگران در پشت و چاپلوسی در حضور آنها. عادت پذیرفتن شکست, سوءظن بی دلیل نسبت به دیگران, بی ادبی در رفتار و گفتار.

***ترس از بیماری**

این ترس را میتوان به میراثهای اجتماعی و فیزیکی نسبت داد. این ترس با ترس از پیر شدن و ترس از مرگ ارتباط نزدیک دارد. در واقع بعضیها به قدری نگران سلامتی خود هستند که تحت تاثیر آن بیمار میشوند.

روی هم رفته انسان از آن جهت نگران بیماری است که ترس از مرگ را در ذهن او کاشته اند. نگران ناتوانی پرداخت وجوه درمان نیز علتی بر این ترس است.

به تخمین یکی از پزشکان مشهور, 75 درصد بیمارانی که برای درمان خود به پزشک رجوع میکنند از توهم بیماری رنج میبرند. ثابت شده است که ترس از بیماری حتی

در شرایطی که کمترین دلیلی برای ترس وجود ندارد, اغلب نشانه های بیماری را در شخص هراسیده ایجاد میکند. انسان بیش از آنچه فکر میکنید قدرتمند است. مغز انسان میتواند بسازد یا نابود کند.

چند سال پیش در جریان آزمایشهای متعددی که صورت گرفت ثابت شد که اشخاص را میتوان با تلقین بیمار کرد. من شخصا در این زمینه آزمایشهایی کردم. در جریان یک آزمایش اشخاصی را انتخاب کردم و قرار شد که به هرکدام از آنها سه نفر با فاصله ای از یکدیگر رجوع کنند. نفر اول به شخص مورد آزمایش میگفت«مثل اینکه حالت خوب نیست» در اغلب موارد شخص تحت آزمایش جواب میداد «نه حالم خوبست.» . اما واکنش او نسبت به دومین سوال کننده فرق داشت:« دقیقا نمیدانم اما مثل اینکه حالم آنقدرها هم تریفی ندارد.» اما در جواب سومین سوال کننده اغلب میگفتند که «حق با توست حالم بسیار بد است.»

اگر به این حرف من شک دارید آن را روی دوستان یا آشنایانتان آزمایش کنید. اما توصیه من به شما این است که در این زمینه بیش از حد پیش نروید.

با توجه به نشانه های موجود میدانیم که تکانشهای فکری منفی میتوانند اشخاص را به راستی بیمار کنند. این تکانش میتواند با تلقین از ذهنی به ذهن دیگر انتقال یابد. شخصی در همین زمینه میگفتم وقتی کسی از من حالم را میپرسد دلم میخواهد جواب او را با کوبیدن مشتی بر دهانش بدهم.

گاه پزشکان بیماران را برای درمان به نقاط دیگری میفرستند زیرا احساس میکنند که تغییر روحیه و آب و هوا برای آنها صرورت دارد. بذر ترس از بیماری در هم وجود دارد . نگرانی, ترس, دلسردی و نومیدی به رشد بذر ترس کمک میکند.

نومیدی و دلسردی در کارهای شغلی و امور عشقی از جمله مهمترین علل بیماری هستند مرد جوانی به اندازه ای تحت تاثیر شکست عشقی خود قرار گرفته بود که او را در بیمارستان بستری کردند. ماهها او میان مرگ و زندگی دست و پا زد. سرانجام از یک روانپزشک کمک گرفتند. روانپزشک پرستارهای او را عوض کرد و برای او پرستار بسیار زیبایی را در نظر گرفت که به او اظهار عشق میکرد. در مدت سه هفته بیمار را از بیمارستان مرخص کردند . البته هنوز ناراحت بود, اما ناراحتیش تا حدود زیاد تخفیف یافته بود. بار دیگر احساس عشق داشت. شاید دانستنش برای شما جالب باشد که این بیمار و پرستار زیبایش کمی دیرتر باهم ازدواج کردند.

*نشانه های ترس از بیماری

نشانه های این ترس فراگیر عبارتند از:

تلقین به خود. استفاده از تلقین های به خود و مترصد نشانه های بیماریهای مختلف بودن. در اندیشه بیماریهای خیالی فرو رفتن و صحبت کردن از آن به طریقی که انگار حقیقت دارد. با دیگران درباره ی عمل جراحی, حادثه و سایر بیماریها حرف زدن. پیروی پی در پی از برنامه های غذایی. تن دادن به فعالیتهای جسمانی بدون راهنمایی اشخاص واجد شرایط. از سرخود دارو مصرف کردن و خود را به حساب خود درمان کردن.

خود بیمار انگاری. مرتب از بیماری حرف زدن و در اندیشه بیماری بودن و انتظار بیماری را داشتن تا حدی که به فکر فروپاشی اعصاب منتهی میشود. باید توجه داشت که اینها نتیجه اندیشه منفی هستند و چیزی جز اندیشه مثبت نمیتواند آن را درمان کند. خود بیمار انگاری اصطلاحی برای بیماری های خیالی است. خود بیمار انگاری به شخص آسیب میزند. اغلب بیماری های اعصاب و روان ناشی از بیماریهای خیالی هستند.

ورزش نکردن. ترس از بیماری اغلب در کار ورزشهای جسمانی اختلال ایجاد میکند و نتیجه آن بی تحرکی و در نتیجه ازدیاد وزن است.

ترس از بیماری مقاومت بدن را تخفیف میدهد و شرایط مطلوبی برای بروز انواع بیماری ها فراهم میسازد.

ترس از بیماری اغلب با ترس از فقر, به خصوص در مورد بیماری های توهمی که شخص نگران پرداخت پول دکتر و دارو و بیمارستان است ارتباط دارد.

*ترس از دست دادن معشوق

منبع اولیه این هراس احتمالا از زمانی نشات میگیرد که مردها زنهای یکدیگر را میربودند یا با زنهای دیگر رابطه برقرار میساختند.

حسادت در سایر انواع ناراحتیهای روانی ناشی از ترس به ارث رسیده عشق و محبت دیگران است. این ترس در میان ترسهای شش گانه از همه دردناکتر است و بیشتر فکر و ذکر اشخاص را اشغال میکند.

ترس از دست دادن عشق و محبت احتمالا به عصر حجر باز میگردد که مردها به اتکار قوت بازو زنان را تصاحب میکردند. مردهای روزگار ما هم به این کار ادامه میدهند اما

شیوه آنها با گذشته تفاوت کرده است. مردهای زمانه ی ما به جای زور سعی میکنند با قول دادن به خرید لباسهای زیبا, اتومبیل های شیک و آخرین مدل به این کار تن بدهند که در مقایسه با استفاده از نیروی جسمانی بسیار موثرتر است. عادات مردها در این زمینه شبیه عادات آنان در شروع تمدن است. با این تفاوت که حالا مردها روش خود را به شکل دیگری بروز میدهند.

بررسیهای دقیق به عمل آمده نشان میدهد که زنها بیش از مردها در معرض هراس هستند. توصیح ساده ای نیز دارد. زنها به تجربه آموخته اند که مردها طبیعتا از ارتباط با زنهای مختلف استقبال میکنند.

***نشانه های ترس از دست دادن مهر و محبت**

نشانه های بارز این ترس عبارتند از:

حسادت. داشتن سوءظن به دوستان و عزیزان بدون دلیل مستدل و منطقی. تهمت زدن به همسر بدون هرگونه دلیل موجه. سوءظن داشتن نسبت به همه و باور نداشتن اشخاص.

عیب جویی. عیب یابی در دوستان, اقوام, بستگان, همکاران و عزیزان بدون دلیل مشخص.

قمار کردن. قمار, دزدی, تقلب و تن دادن به کارهای خطیر به منظور تامین پول برای جلب محبت دیگران.

خرج کردن بیش از اندازه, یا زیر بار قرض رفتن به منظور راضی کردن معشوق. بی خوابی, عصبیت, فقدان مداومت و پایداری, ضعف اراده, خویشتن دار نبودن, نداشتن اعتماد به نفس, بدخلقی.

***ترس از مرگ**

برای بعضیها ترس از مرگ ظالمانه ترین ترسهاست. علت مشخصی دارد. ترس از مرگ اغلب میتواند ناشی از تعصبات مذهبی باشد. کفار و بی دین ها کمتر از اشخاص متمدن از مرگ میترسند. صدها میلیون سال است که انسان از خود پرسیده «من از کجا آمده ام و به کجا میروم.» بسیاری از مذهبیون گذشته دیگران را دعوت به کیش خود کرده اند, به آنها گفته اند مذهب مرا بپذیرید تا کلید درهای بهشت را پس از مرگ به شما هدیه کنم. اگر به دین من ایمان نیاورید در آتش جهنم برای ابد میسوزید.

اندیشه مجازات ابدی علاقه به زندگی را از بین میبرد و خوشبختی را غیر ممکن میسازد.

در حالی که رهبر مذهبی ممکن است نتواند راه ورود به بهشت را نشان دهد کسی که در مسیر دوزخ قدم بر میدارد، احساسی چنان وحشتناک دارد که تنها اندیشیدن به آن هرگونه دلیل و منطق را فلج میکند و ترس از مرگ را مطرح میسازد.

امروزه ترس از مرگ به اندازه زمانی که کالج ها و دانشگاههای بزرگ وجود نداشتند وجود ندارد. تحت تاثیر علم بسیاری از زنان و مردان از وحشت ترس از مرگ نجات می یابند. زنان و مردان جوانی که به کالج ها و دانشگاهها میروند به این سادگی تحت تاثیر آتش قرار نمیگیرند. به کمک علم بیولوژی، ستاره شناسی و زیست شناسی و سایر علوم وابسته ترسهای ناشی از عصر تاریک که ذهن انسانها را فلج میکرد برطرف شده است.

تمام دنیا از ماده و انرژی تشکیل شده است و با توجه به اصول فیزیک میدانیم که ماده و انرژی هیچ کدام قابل تولید و انهدام نیستند. انرژی و ماده را میتوان تبدیل کرد اما نمیتوان آنها را از بین برد. زندگی یک نیروست اگر نتوان نیرو و ماده را نابود نمود در این صورت زندگی نیز قابل تخریب نیست. بلکه مانند سایر انواع انرژی میتواند دستخوش تغییر و تحول گردد؛ اما نابود شدنی نیست. مرگ تنها یک مرحله گذرایی است. میتوان گفت که مرگ خواب طولانی است، خوابی در آرامش است و خواب چیزی نیست که کسی از آن بترسد. این گونه میتوان فکر مرگ را از ذهن شست.

***نشانه های ترس از مرگ**

نشانه های ترس از مرگ عبارتند از:

اندیشیدن به مرگ به جای فکر کردن به زندگی. این ترس بیشتر در اشخاص مسن به چشم میخورد، اما گاه بسیاری از جوانان قربانی آن میشوند. بهترین راه درمان ترس از مرگ اشتیاق سوزان به پیروزی است. کسی که به قدر کافی از مشغله ذهنی برخوردار باشد، هرگز به مرگ فکر نمیکند. برای او زندگی جایی برای نگرانی نیست. گاه ترس از مرگ با ترس از فقر در ارتباط است. در سایر موارد ترس از مرگ ناشی از بیماری و ازبین رفتن مقاومت بدن است. عمومی ترین علل ترس از مرگ عبارتند از بیماری، فقر، نداشتن کار و شغل مناسب، نومید شدن از عشق و تعصبات مذهبی.

***نگرانی**

نگرانی حالتی از ذهن است که مبتنی بر ترس میباشد, حرکتی آرام اما ادامه دار دارد. قدم به قدم و به تدریج در ذهن انسان نفوذ میکند تا آنکه قدرت ذهن را نابود میسازد, اعتماد به نفس و ابتکار را از بین میبرد. نگرانی شکلی از ترس ادامه دار است که در اثر تردید و دودلی به وجود می آید. بنابراین میتوان آن را کنترل نمود. ذهن بی قرار و عاجز است, تردید و دودلی ذهن را بی قرار میکند. اغلب اشخاص فاقد قدرت اراده ای هستند که بتوانند به سادگی تصمیم بگیرند و بر ان بایستند.

شش ترس اولیه بخاطر تردید و دودلی تولید نگرانی میکنند. خود را راحت کنید ترس از مرگ را کنار بگذارید . مرگ را به عنوان یک حادثه غیر قابل اجتناب بپذیرید. ترس از فقر را فراموش کنید. تصمیم بگیرید که به ثروت و تنعم برسید. پای خود را بر گردن تر از انتقاد فشار دهید. نگران حرفهای دیگران نباشید. مهم نیست آنها چه میکنند و چه میگویند. ترس از سالهای کهولت را فراموش کنید دوران پیری را به رسمیت بشناسید. دوران پیری سالهای معلولیت نیستند, دوران خردمندی, درایت, خویشتن داری و درک و فهم هستند.

عادت نگرانی را درخود بکشید و بدانید که زندگی ارزش نگران شدن را ندارد. با این ذهنیت به آرامش میرسید. کسی که ذهنش انباشته از ترس است نه تنها رفتار هوشمندانه ندارد, بلکه آن را به ذهن همه کسانی که به او نزدیک میشوند انتقال میدهد. شانس موفقیت آنها را از بین نبرید.

***اندیشه مخرب**

ارتعاش ترس از ذهنی به ذهن دیگر میرسد. درست همانطور که صدای انسان از ایستگاه فرستنده به ایستگاه گیرنده رادیو منتقل میشود.

هدف شما در زندگی موفق شدن است.. برای موفق شدن به آرامش ذهن و ذهن آرام احتیاج دارید. باید به خوشبختی برسید. نشانه های موفقیت به شکل تکانشهای فکری ظاهر میشوند. میتوانید ذهن خود را کنترل کنید. میتوانید آنرا با هر تکانش فکری که بخواهید تغذیه کنید. میتوانید از ذهن خود استفاده سازنده کنید. شما حاکم بر زندگی دنیوی خود هستید . میتوانید افکار خود را کنترل کنید. میتوانید بر محیط خود تاثیر بگذارید, آن را هدایت و کنترل کنید. میتوانید زندگی خود را آنطور که میخواهید بسازید.

***کارگاه اهریمن**

افزوده بر شش ترس اولیه ای که به آن اشاره کردیم اشخاص از چیز دیگری رنج میبرند. این نیز خاک حاصلخیزی است که بذرهای شکست در آن به وفور رشد میکند. اما به قدری موذی است که اغلب حضور آن را متوجه نمیشویم. این یکی را نمیتوان به راحتی ترس طبقه بندی کرد. جایگاهی عمیق تر دارد و اغلب از شش هراس مورد اشاره هالک تر است. اجازه بدهید آن را آسیب پذیری در برابر نفوذ منفی بنامیم. اشخاصی که ثروت زیاد انباشت میکنند از خود در برابر این اهریمن حراست مینمایند, اما اشخاص گرفتار فقر و تنگدستی از این مهم غافل میمانند. کسانی که موفق میشوند باید خود را برای مقاومت در برابر شیطان آماده کنند. اگر شما این کتاب را به منظور انباشت ثروت میخوانید باید خود را به دقت بررسی کنید و ببینید که آیا تحت تاثیر نفوذ منفی قرار میگیرید. با غفلت از این خودشناسی خود را از رسیدن به هدفهایتان محروم میسازید.

پس از خواندن سوالات تهیه شده برای تحلیل خویشتن به جوابهای خود توجه کنید, به موضوع دقیق شوید.

میتوانید از خود به آسانی در برابر دزدان سرگردنه حراست کنید زیرا قانون همکاری سازمان یافته ای را به سود شما انجام داده است, اما غلبه بر اسن شیطان هفتم به مراتب دشوارتر است زیرا در خواب و در بیداری و در هر شرایطی که در خواب غفلت باشید به سراغ شما می آید. از آن گذشته سلاحی ناملموس دارد زیرا صرفا یک حالت از ذهن است . این شیطان در عین حال خطرناک است زیرا به اشکال مختلف تجربه درونی دارد و از طریق ذهینت شخصی با او در تماس میشود. اغلب به اندازه سم هالک است, هرچند ممکن است به سرعت خوردن سم کسی را نکشد.

***چگونه میتوان خود را از نفوذ افکار منفی نجات داد**

برای حراست از خود در برابر نفوذهای منفی, خواه این افکار زاییده خود شما یا نتیجه فعالیتهای اشخاص منفی اطراف شما باشد به این مهم توجه داشته باشید که شما از قدرت اراده برخوردارید. از این نیروی خود استفاده کنید تا در حصاری قرار گیرید که از نفوذ افکار منفی به ذهنتان مصون باشید.

به این حقیقت توجه داشته باشید که انسان در معرض آسیب همه تلقین هایی است که با نقاط ضعف او در ارتباط باشد.

توجه داشته باشید که ممکن است شما به حکم طبیعت خود در معرض هریک از این شش هراس قرار گیرید. به خاطر داشته باشید که نفوذ منفی اغلب از طریق ذهن نیمه هوشیار روی شما عمل میکند. به همین دلیل تعقیب کردن آن دشوار است. کاری کنید که ذهن خود را به روی اشخاص منفی ببندید.

ذهن خود را پاک سازی کنید. شیشه های داروی آن را دور بریزید. به سردی ها, دردها, تالم ها و بیماریهای خیالی بی توجه شوید.

در جستجوی معاشرت و دوستی با کسانی برآیید که شما را به اندیشیدن و به صلاح خود کاری صورت دادن تشویق میکنند.

بدون تردید متداولترین نقطه ضعف همه انسانها این عادت است که ذهن خود را در برابر نفوذهای منفی سایرین تنها میگذارند. این نقطه ضعف بسیار آسیب زننده است زیرا اغلب اشخاص متوجه نیستند که از این حیث لطمه میخورند. بسیاری از کسانی که آن را تصدیق میکنند آنقدر در سرکوب این دشمن تعلل میکنند که دیگر کنترل آن غیر ممکن میشود. و بخشی از عادت روزانه آنها میگردد.

برای کمک به اشخاص که از حال و روز خود باخبر شوند پرسشنامه زیر را تهیه کرده ام. سوالات را بخوانید و به آنها به صدای بلند پاسخ دهید, به طوری که بتوانید صدای خود را بشنوید. اینگونه با خود صادقانه تر رفتار میکنید.

***آزمون تحلیل خویشتن**

- آیا اغلب از احساس بد خود شکایت میکنید؟ اگر جواب مثبت است علت آن را توضیح دهید.

- آیا پیوسته در دیگران عیب و ایراد پیدا میکنید؟

- آیا اغلب در کارتان اشتباه میکنید؟ اگر جوابتان مثبت است دلیل را توضیح دهید.

- آیا به عمد از معاشرت با اشخاص خودداری میکنید؟ اگر جواب شما مثبت است دلیل آن را توضیح دهید.

- آیا اغلب گفته های دیگران را درک نمیکنید؟

- آیا زندگی را بی ارزش میدانید؟ آیا آینده را نومیدکننده میبینید؟

-آیا شغل و کارتان را دوست داری؟ اگر جواب منفی است علت آن را توضیح دهید.

-آیا اغلب خودخوری میکنید؟ چرا؟

- آیا به اشخاص موفق تر از خود غبطه میخورید؟

- آیا اغلب وقت خود را به شکست فکر میکنید یا به موفقیت؟

- آیا به مرور که بر شمار روزهای عمرتان اضافه میشود اعتماد به نفس بیشتری پیدا میکنید؟

- آیا از هر اشتباه پندی می آموزید؟

- آیا به اقوام و بستگان و آشنایانتان اجازه میدهید شما را ناراحت کنند؟

- آیا گاه بر فراز ابرها پرواز میکنید و زمانی دیگر در قعر چاه نومیدی هستید؟

- چه کسی بیش از همه روی شما اثر الهام بخش دارد؟ دلیلش چیست؟

- آیا نفوذهای منفی و مایوس کننده قابل اجتناب را تحمل میکنید؟

- آیا به وضع ظاهر خود بی توجهید؟ اگر چنین است چرا و چه زمانی این اتفاق می افتد؟

- آیا میدانید چگونه با سرگرم کردن خود با مشکلات و ناراحتیهای زندگی برخورد کنید؟

- آیا به دیگران اجازه میدهید به جای شما فکر کنند؟

- آیا از استحمام درون خود خودداری میکنید تا آنکه به موجودی بد اخلاق و رنج آور مبدل گردید؟

- چه عوامل مزاحم قابل اجتنابی شما را ناراحت میکنند؟ چرا این عوامل را تحمل میکنید؟

- آیا به الکل, مواد مخدر, یا سیگار برای آرام کردن اعصاب خود متوسل میشوید؟ و اگر چنین است چرا از قدرت اراده خود به جای آن استفاه نمیکنید؟

- آیا کسی به شما غرولند میکند؟ و اگر چنین است چرا؟

- آیا منظور یا هدف خاصی را در زندگی دنبال میکنید؟ این هدف چیست؟ چه برنامه ای برای رسیدن به آن دارید؟

- آیا از شش ترس عمده رنج میبرید؟ از کدام یک از آنها بیشتر ناراحت هستید؟

- آیا میتوانید از خود در برابر نفوذ منفی دیگران حراست کنید؟

- آیا از روش تلقین به خود به عمد استفاده میکنید تا به شما ذهنیتی مثبت ببخشد؟

- برای شما کدام یک از این دو مورد ارزش بیشتری دارد دارایی یا کنترل افکار؟

- آیا به سادگی تحت تاثیر دیگران قرار میگیرید؟ آیا دیگران بیش از قضاوت خود شما بر شما اثر دارند؟

- آیا امروز مطلب با ارزشی به دانش خود افزودید؟

- آیا با شرایطی روبرو هستید که شما را ناخشنود سازد؟

- آیا همه ی اشتباهات و شکستهای خود را تحلیل میکنید؟ و سعی دارید از آنها به سود خود استفاده کنید؟ و یا به عکس, این مهم را وظیفه ی خود نمیدانید؟

- آیا از تجارب روزانه خود درسهایی می آموزید که شما را در موفقیتهای شخصی تان کمک کند؟

- آیا حضور شما روی دیگران اثر منفی دارد؟

- از چه چیز دیگران بیش از بقیه ناراحت میشوید؟

- آیا اظهار نظر میکنید یا اجازه میدهید که تحت نفوذ دیگران قرار گیرید؟

- آیا چنان ذهنیتی برای خود ایجاد کرده اید که بتوانید در برابر همه ی نفوذهای منفی مقاومت کنید؟

- آیا حرفه ی شما به شما امید و ایمان و الهام میبخشد؟

- آیا ذهن شما آنقد قوی هست که بتوانید خود را از همه ی انواع ترسها مصون نگهدارید؟

- آیا مذهب شما به شما کمک میکند که ذهنیتی مثبت داشته باشید؟

- آیا احساس میکنید باید در نگرانیهای دیگران سهیم شوید و اگر چنین است چرا؟

- اگر معتقدید که «باز با باز کند همجنس با هم جنس پرواز» از معاشرت با دوستانی که تاکنون داشته اید چه درسی می آموزید؟ چه ارتباطی میان کسانی که با آنها بیشتر معاشرت میکنید و ناخشنودیهایی که تجربه کرده اید برقرار میدانید؟

- آیا ممکن است برخی از کسانی را که آنها را دوست میپندارید به دلیل ذهنیت منفی خود بزرگترین دشمن شما باشند؟

- چگونه قضاوت میکنید که دوست شما به شما سود یا آسیب میرساند؟

- آیا دوستان صمیمی شما به لحاظ ذهنی از شما برترند یا حقیرتر؟

- چه مدتی از 24 ساعت را به موارد زیر اختصاص میدهید؟

الف – کار

ب – خواب

ج – تفریح

د – کسب دانشهای مفید

ه – وقت گذرانی

-از میان آشنایان شما , چه کسی بیشتر

الف – شما را تشویق میکند؟

ب – شما را به احتیاط دعوت میکند؟

ج – شما را دلسرد میکند؟

-بزرگترین نگرانی شما چیست؟ چرا آن را تحمل میکنید؟

- وقتی دیگران به شما توصیه میکنند و پند و اندرز میدهند آیا آن را بی چون و چرا میپذیرید یا به جای آن انگیزه آنها را تحلیل میکنید؟

- بزگترین آرزوی شما چیست؟ آیا قصد دارید به آن برسید؟ آیا حاضرید همه آرزوها و امیال خود را فدای این یکی کنید؟ چه فرصتی از روز را صرف رسیدن به آن میکنید؟

- آیا اغلب تغییر عقیده میدهید؟ و اگر چنین است چرا؟

- آیا معمولا کاری را که شروع میکنید تمام میکنید؟

- آیا به سادگی تحت تاثیر افکار یا گفته های دیگران نسبت به خود قرار میگیرید؟

- آیا به خاطر موقعیت اجتماعی یا مالی دیگران به آنها بها میدهید؟

- به نظر شما مهمترین و بزرگترین موجود زنده کیست؟ به چه لحاظی به شما برتری دارد؟

- چه زمانی را صرف مطالعه و پاسخ به این سوالات کرده اید (برای تحلیل و پاسخ به این فهرست دست کم یک روز وقت لازم است.)

اگر به درستی و صداقت به این سوالات پاسخ دهید بیش از اغلب سایرین درباره ی خود اطلاع دارید. این سوالات را به دقت بخوانید و چند ماه هفته ای یکبار آنها را از نو مرور کنید. مطمئنا از این کار سود کلانی نصیب خواهید برد. اگر نسبت به بعضی از پاسخهای خود مطمئن نیستید با کسانی که شما را به خوبی میشناسند مشوریت کنید. به خصوص با کسانی مشورت کنید که در ارتباط با شما قصد چاپلوسی نداشته باشند. خود را از دریچه چشم آنها ببینید این نیز تجربه جالبی است.

***چیزی که بر آن کنترل مطلق دارید**

شما نسبت که هر چیز به جز یک مورد کنترل مطلق دارید و آن یک مورد اندیشه های شماست. این مهمترین و الهام بخش ترین حقایقی است که انسان از آن خبر دارد. به کمک این علم و اطلاع میتوانید سرنوشت خود را رقم بزنید. اگر نتوانید ذهن خود را کنترل کنید ممکن است مطمئن باشید که چیزهای دیگر را نمیتوانید کنترل کنید. ذهن شما جایگاه معنوی شماست. از آن به دقت حراست کنید. شما برای رسیدن به این مهم از قدرت اراده برخوردارید.

متاسفانه این امکان وجود ندارد که بتوان به شکل قانونی بر ضد کسانی که از روی عمل یا جهل اذهان دیگران را با حرفهای منفی مسموم میکنند اقدامی صورت داد. و این درحالی است که باید بتوان اثر گذار منفی را به شدت مجازات کرد. زیرا انسان را از کسب داراییهایی که به لحاظ قانونی به داشتن آن مجاز است محروم میسازد.

بسیاری از کسانی که ذهنیت منفی داشتند سعی کردند توماس ادیسون را متقاعد کنند که برای ضبط و پخش صدای انسان نمیتواند کاری صورت دهد. دلیل آنها این بود که کسی تاکنون تن به چنین کاری نداده است. ادیسون حرف آنها را نپذیرفت. او میدانست که ذهن انسان هرچه را بتواند تصور و باور کند میتواند آن را تولید نماید. همین باور بود که ادیسون کبیر را در ردیفی بالاتر از دیگران قرار داد.

اشخاص با ذهنیت منفی به وول ورت میگفتند اگر بخواهد فروشگاههای خود را با فروشهای 5 یا 10 سنتی اداره کند شکست میخورد . او این حرف را باور نکرد. او میدانست که میتواند هرکار منطقی را انجام دهد او معتقد بود که برای رسیدن به

هدف باید برنامه و ایمان کافی داشته باشد. او با بی اعتنایی به سخنان منفی دیگران توانست بیش از یکصد میلیون دلار ثروت انباشت کند.

وقتی هنری فورد در صدد برآمد که اتومبیل بسازد, بعضیها معتقد بودن که این کار او هرگز عملی نمیشود. جمعی دیگر میگفتند کسی حاضر نیست برای خرید چنین دستگاهی پولی بپردازد, اما فورد میگفت من زمین را پراز اتومبیل میکنم و این کار را کرد. توجه داشته باشید که تفاوت میان هنری فورد و سایر کارگران این بود که فود ذهنی داشت و آن را کنترل میکرد. دیگران نیز ذهن دارند اما نمیتوانند آن را کنترل کنند . کنترل ذهن نتیجه ی نظم و انضباط و عادت است. یا شما ذهن خود را کنترل میکنید یا در غیر اینصورت کنترل خود را به دست خود میدهید. راه سازشی وجود ندارد.

مفید ترین روش عملی برای کنترل ذهن این است که آن را با هدفی مشخص و با برنامه ای معین سرگرم کنید. زندگی همه افراد موفق را مطالعه کنید وببینید که آنها ذهن خود را کنترل کرده اند و از آن برای دستیابی به هدفهای شخصی استفاده نموده اند. بدون این کنترل موفقیت امکان پذیر نیست.

*55 عذر و بهانه مشهور

اشخاص ناموفق از ویژگی مشترکی بخوردارند. آنها همه دلایل ناکامی خود را میدانند و برای موفق نشدن خود بهانه سازی میکنند. بعضی از این بهانه سازیها به نظر درست میرسند و گروهی دیگر را نیز میتوان به کمک ارقام و آمار و قرائن توجیه کرد. اما از عذر و بهانه برای دستیابی به پول نمیتوان استقاده نمود. سوال مهم این است که آیا به موفقیت رسیده اید؟

یکی از تحلیل گرانی که در مورد شخصیت اشخاص بررسی کرده فهرستی درباره رایج ترین عذر و بهانه ای تهیه نموده است. وقتی این فهرست را میخوانید, خود را دقیقا بررسی کنید و ببینید که چند مورد از این بهانه سازیها در مورد شما صدق میکند. در عین حال به خاطر داشته باشید که فلسفه ارائه شده در این کتاب خط بطلانی بر همه ی این بهانه سازیها میکشد.

-اگر من همسر و خانواده داشتم...

-اگر به قدر کافی پارتی داشتم...

-اگر پول داشتم...

-اگر آموزش خوبی دیده بودم...

-اگر میتوانستم کاری پیدا کنم...

-اگر سالم بودم...

-اگر فقط وقت داشتم...

-اگر شرایط بهتر بود...

-اگر دیگران مرا درک میکردند...

-اگر موقعیت مکانی و زمانی من متفاوت بود...

-اگر میتوانستم زندگیم را از نو اداره کنم...

-اگر از حرف دیگران نمیترسیدم...

-اگر به من شانس میدادند...

-اگر حالا شانسی داشتم...

-اگر دیگران میگذاشتند...

-اگر برایم اتفاقی نیفتد...

-اگر جوان تر بودم...

-اگر میتوانستم کاری که که میخواهم انجام دهم...

-اگر ثروتمند به دنیا آمده بودم..

-اگر میتوانستم اشخاص مناسبی پیدا کنم...

-اگر استعداد بعضیها را میداشتم...

-اگر جرات ابراز وجود پیدا میکردم...

-اگر از فرصتهای گذشته استفاده کرده بودم...

-اگر دیگران اعصابم را خراب نمیکردند...

-اگر مجبود نبودم خانه داری کنم...

-اگر میتوانستم پولی پس انداز کنم...

-اگر رئیسم مرا تشویق کرده بود...

-اگر کسی را داشتم که به من کمک کند...

-اگر خانواده ام مرا درک میکردند...

-اگر در شهر بزرگتری زندگی میکردم...

-اگر میتوانستم شروع کنم...

-اگر آزادی عمل داشتم...

-اگر شخصیت بعضیها را داشتم...

-اگر تا این اندازه چاق نبودم...

-اگر به استعدادهایم پی میبردند...

-اگر میتوانستم کمک بگیرم...

-اگر میتوانستم از شر بدهی خلاص شوم...

-اگر شکست نخورده بودم...

-اگر میدانستم چگونه...

-اگر همه با من مخالفت نمیکردند...

-اگر تا این اندازه نگرانی نداشتم...

-اگر میتوانستم با شخص مناسبی ازدواج کنم...

-اگر دیگران تا این اندازه کودن نبودند...

-اگر خانواده ام تا این اندازه ولخرج نبودند...

-اگر از خودم مطمئن بودم...

-اگر شانس بد نداشتم...

-اگر ستاره اقبال بهتری میداشتم...

-اگر قرار نبود دست تقدیر زندگی مرا مشخص کند...

-اگر مجبور نبودم اینقدر کار کنم...

-اگر پولم را از دست نداده بودم...

-اگر جای دیگری زندگی میکردم...

-اگر گذشته ای نداشتم...

-اگر برای خودم کار میکردم...

-اگر دیگران به حرف من گوش میدادند...

-اگر... که این بزرگترین همه ی اگرهاست, اگر شجاعت آن را داشتم که خود را آنطور که هستم ببینم, میفهمیدم چه اشکالی در من هست و آن را اصلاح میکردم. در این صورت احتمالا فرصت داشتم که از اشتباهات خود درس بیاموزم و از تجربه دیگران پند بگیرم, زیرا میدانم که اشکالی در من هست. میدانستم که اگر نقاط ضعف خود را بیشتر تحلیل میکردم و کمتر از عذر و بهانه برای سرپوش گذاشتن بر آنها استفاده مینمودم موفق تر میشدم.

عذر و بهانه آوردن و شکست را توجیه نمودن اقدامی بسیار فراگیر است. شاید بتوان گفت که این عادت از بدو خلقت انسان وجود داشته و عامل تباه کننده موفقیت است. چرا اشخاص به این توجیهات متوسل میشوند؟ جواب مسلمی دارد. آنها از عذر و بهانه های خود دفاع میکنند زیرا خود خالق آنها هستند. عذر و بهانه های اشخاص زاییده تصورات و تخیلات آنهاست وانسان به حکم طبیعت خود از فرزند زاییده مغز خود حمایت میکند. توجیه کردن و بهانه سازی عادتی ریشه داراست. شکست عادت نیز کار ساده ای نیست. به خصوص اگر توجیهی برای کاری که میکنیم وجود داشته باشد. افلاطون به این حقیقت واقف بود. او میگفت « نخستین و بهترین پیروزی, پیروزی بر خویشتن است. اما تحت سلطه این خویشتن قرار گرفتن بسیار مصیبت آمیز و اسباب شرمندگی است».

فیلسوف دیگری در این زمینه میگوید «برایم عجیب بود که فهمیدم اغلب زشتی هایی که در دیگران میبینم بازتاب طبیعت خود من بوده است.»

آلبرت هیو بارد میگفت «برای من همیشه عجیب و اسرارآمیز بوده است که چرا اشخاص به عمد این همه وقت خود را صرف میکنند تا بهانه ای برای نقطه ضعفهای خود بیابند. اگر این وقت را صرف کار دیگری میکردند میتوانستند ضعفهای خود را برطرف کنند. در این صورت به بهانه سازی و توجیه نیاز نبود». ممکن است سابقا بهانه های منطقی داشتید که علت موفق نشدن خود را توجیه کنید. اما این توجیه

در حال حاضر بی مفهوم و غیر قابل قبول است زیرا در حال حاضر شاه کلیدی در اختیار دارید که میتواند درهای تنعم را به روی شما بگشاید.

این شاه کلید ناملموس است و با این حال قدرتی عجیب دارد. اشاره من به توانایی شما در خلق اشتیاق سوزان برای رسیدن به ثروت و تنعم شخصی است. استفاده از این کلید مشمول هیچگونه جریمه نیست. اما اگر از این کلید استفاده نکنید, باید تاوان شکست را بپردازید. اما اگر از این کلید به درستی استفاده کنید به شما فایده ها میرساند.

پاداشی که میگیرید به زحمت تلاشش می ارزد. آیا متقاعد شدید که شروع کنید؟ امیدوارم مطالعه این کتاب شما را به هدفی که مترصد آن هستید برساند.

کاری از تیم تحقیقاتی حس ناب

www.Hessenaab.ir

